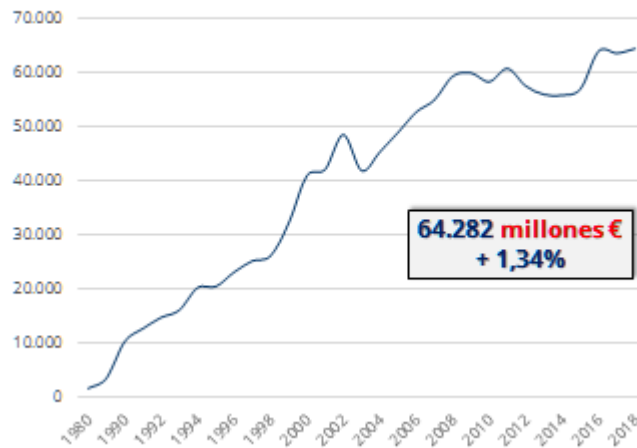


BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D^a PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PARA LA JORNADA ‘PERSPECTIVAS DEL SEGURO Y LA ECONOMÍA PARA 2019’ ORGANIZADA POR ICEA EL MARTES 22 DE ENERO DE 2019. EL EVENTO SE CELEBRÓ EN EL HOTEL NOVOTEL MADRID CENTER. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.



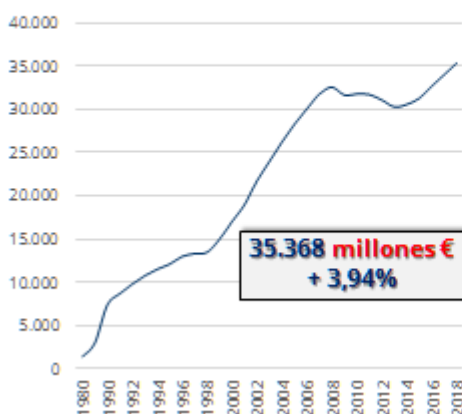
BUENOS DÍAS A TODOS Y, COMO SIEMPRE, MUCHAS GRACIAS A ICEA POR INVITARME A ESTAR AQUÍ CON VOSOTROS UN AÑO MÁS. ES UNA CITA MUY TRADICIONAL QUE YO CREO QUE TODOS O CASI TODOS CONOCEMOS AL DEDILLO; ASÍ PUES, TODOS VOSOTROS CONOCÉIS BIEN EL HECHO DE QUE MI PRINCIPAL MISIÓN, EN ESTAS PALABRAS INTRODUCTORIAS, ES TRASLADAROS LAS PRIMERAS CIFRAS QUE HEMOS ACOPIADO SOBRE EL SEGURO EN EL AÑO 2018. ES MI MISIÓN Y ES, TAMBIÉN VUESTRA AMBICIÓN; ASÍ PUES, YO NO VOY A HACER OTRA COSA QUE, SIN MÁS FLORITURAS NI INTRODUCCIONES, TRATAR DE COLMARLA.

Total seguro 1980-2018

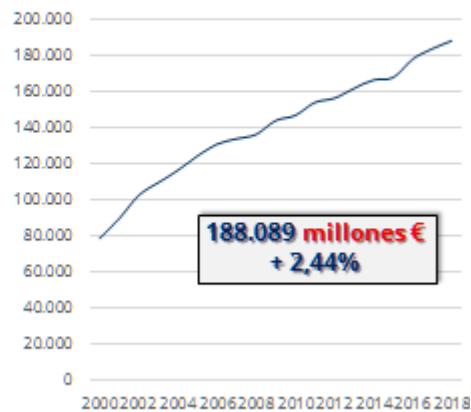


EL AÑO 2018 SE CARACTERIZA POR EL CONCEPTO DE SER UN AÑO EN POSITIVO. TODAS LAS EVOLUCIONES QUE ESTÁIS VIENDO O QUE VERÉIS EN LA PANTALLA ESTÁN PRECEDIDAS POR EL SIGNO POSITIVO; ESTO QUIERE DECIR QUE EL SEGURO HA CRECIDO EN 2018, SIGUIERA DE UNA FORMA MODESTA. LOS 64.282 MILLONES DE EUROS QUE CONFORMAN AHORA MISMO NUESTRA MEJOR ESTIMACIÓN DE LA FACTURACIÓN DEL AÑO PASADO SUPONEN UN 1,34% MÁS QUE LAS PRIMAS ANOTADAS EN 2017. SE TRATA, PUES, DE UN CRECIMIENTO MODERADO, MODESTO; PERO, COMO VERÉIS AHORA, SÓLIDAMENTE IMPLANTADO.

No vida 1980-2018

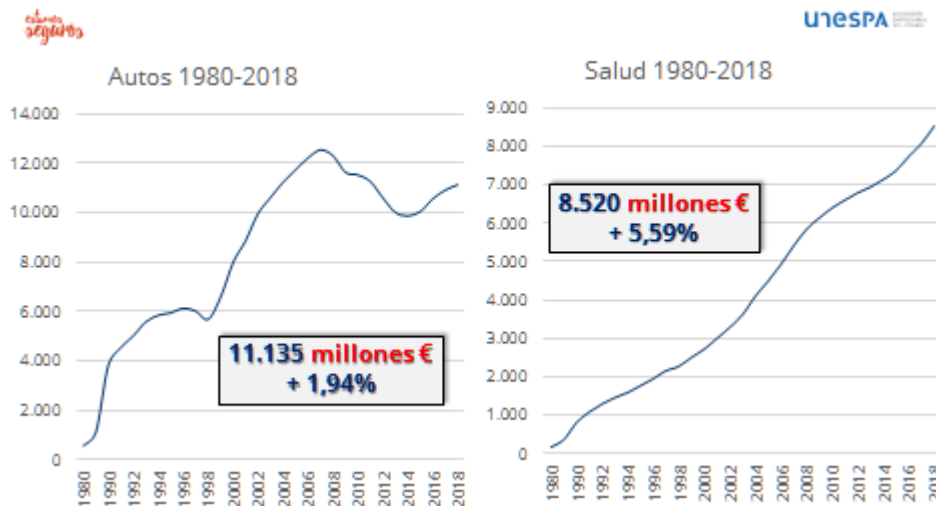


Vida 2000-2018



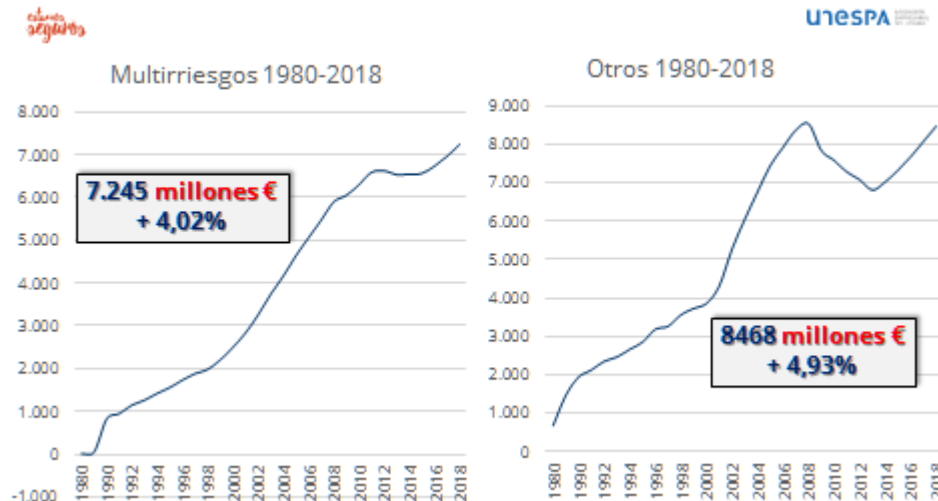
COMENZANDO POR LA DESCRIPCIÓN BÁSICA DE LOS DOS GRANDES COMPONENTES DE LA ACTIVIDAD, ÉSTAS SON LAS CIFRAS. EL CONJUNTO DE SEGUROS NO VIDA, CON UNA CIFRA DE NEGOCIO DE 35.368 MILLONES DE EUROS, SE HA EXPANDIDO PRÁCTICAMENTE UN 4% EN EL AÑO PASADO; LO CUAL, TENIENDO EN CUENTA LOS NIVELES DE PRECIOS, HACE PENSAR EN UNA EXPANSIÓN SIGNIFICATIVA.

POR LO QUE SE REFIERE AL RAMO DE VIDA, EL VOLUMEN DE SU AHORRO GESTIONADO SE ESTIMA CON LAS CIFRAS ACTUALES EN 188.089 MILLONES DE EUROS, LO QUE SUPONE UN CRECIMIENTO DEL 2,44%; LO CUAL, TENIENDO EN CUENTA LA SITUACIÓN DE LOS TIPOS DE INTERÉS, TAMBIÉN ES MERITORIO. QUIERO APUNTAR, ADEMÁS, AUNQUE NO LO HAYA RECOGIDO EN LA DIAPOSITIVA, LA IMPORTANTE EXPANSIÓN DEL COMPONENTE DE SEGURO DE VIDA PARA EL CUAL ES MÁS RELEVANTE MIRAR LA FACTURACIÓN QUE LA EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO GESTIONADO, ESTO ES: LOS SEGUROS DE RIESGO O CON INDEMNIZACIÓN POR FALLECIMIENTO, INVALIDEZ U OTRAS CAUSAS. LA FACTURACIÓN DE ESTE COMPONENTE DE NEGOCIO ANOTA UN AUMENTO DEL 12% EN EL EJERCICIO.



ENTRANDO EN LOS COMPONENTES NO VIDA, EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, QUE ES SU RAMO PRINCIPAL, HA TERMINADO EL AÑO, SEGÚN LAS ESTIMACIONES, CON UNA FACTURACIÓN DE 11.135 MILLONES DE EUROS, LO CUAL PRÁCTICAMENTE LO COLOCA UN 2% POR ENCIMA DE LAS CIFRAS DE 2017. EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, FUERTEMENTE GOLPEADO POR LA CRISIS ECONÓMICA, HA COMENZADO EN 2014 UNA SENDA DE RECUPERACIÓN DE SUS CIFRAS DE NEGOCIO, MEDIANTE INCREMENTOS RELATIVAMENTE MODESTOS PERO CONTINUADOS, QUE HA TENIDO SU EXPRESIÓN EN 2018.

EL SEGURO DE SALUD, POR SU PARTE, MUESTRA UNA TENDENCIA MUCHO MÁS ESTRUCTURAL HACIA EL CRECIMIENTO A TASAS ALGO MÁS ELEVADAS; TENDENCIA QUE SE HA CONFIRMADO EN EL AÑO PASADO. LOS 8.520 MILLONES DE EUROS DE FACTURACIÓN QUE ACTUALMENTE SE LE CALCULAN AL RAMO PARA EL AÑO PASADO SUPONDRÍAN UN 5,6% MÁS QUE LOS 8.000 MILLONES EN NÚMEROS REDONDOS QUE CONFORMARON LA FACTURACIÓN DEL AÑO 2017.



UNA TÓNICA PARECIDA, AUNQUE LIGERAMENTE MODERADA, SE OBSERVA ESTE AÑO PARA EL CONJUNTO DE SEGUROS MULTIRRIESGO. LOS 7.245 MILLONES DE EUROS QUE SE ESTIMAN PARA 2018, UN 4% MÁS QUE EN EL AÑO ANTERIOR, COLOCAN DE NUEVO AL RAMO EN UNA TENDENCIA AL ALZA QUE, LÓGICAMENTE, SE VIO MATIZADA POR LOS AÑOS DE LA CRISIS ECONÓMICA, QUE HEMOS DE RECORDAR IMPACTARON DE FORMA ESPECIAL EN LA VIVIENDA, QUE ES FUNDAMENTAL PARA ESTA ACTIVIDAD. POR OTRA PARTE, LOS OTROS RAMOS Y ACTIVIDADES DEL SEGURO NO VIDA ANOTARON, SEGÚN LAS ESTIMACIONES, 8.468 MILLONES DE EUROS DE FACTURACIÓN EL AÑO PASADO, LO CUAL SUPUSO UNA EXPANSIÓN PRÁCTICAMENTE DEL 5%, HECHO ÉSTE QUE DEMUESTRA LA PUJANZA DE ALGUNAS MODALIDADES DE SEGUROS A LAS PERSONAS INCLUIDAS AHÍ, COMO DECESOS O DEFENSA JURÍDICA; ADEMÁS DE TODO EL UNIVERSO DE PROTECCIONES ADQUIRIDAS POR LAS EMPRESAS Y LAS UNIDADES DE NEGOCIO, QUE TRAS LAS LÓGICAS VOLATILIDADES PRODUCIDAS EN LOS ÚLTIMOS AÑOS TRATAN DE CONSOLIDAR, TAMBIÉN, UNA SENDA DE CRECIMIENTO SOSTENIDO.

BUENO, CON ESTAS CIFRAS HE CUMPLIDO LA QUE, COMO DECÍA, ES MI MISIÓN FUNDAMENTAL ESTA MAÑANA AQUÍ. SIN EMBARGO, NO QUISIERA DEJAR DE HACEROS ALGUNAS CONSIDERACIONES MÁS, FRUTO SOBRE TODO DEL ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN QUE TENEMOS SOBRE EL SECTOR EN ESTE MOMENTO, TRASCENDIENDO ESTAS NOTICIAS DE ÚLTIMA HORA QUE OS ACABO DE DAR.

seguros

Promedio de crecimientos mensuales 2012-2018

Modalidad	Crecimiento
E. Electrónicos	12,13%
Montaje	7,49%
Asistencia	6,02%
Otros daños a los bienes resto	5,37%
Asistencia sanitaria	3,64%
Decesos	3,34%
Accidentes	3,11%
R. Pecuniarías	3,00%
Vida riesgo	2,97%
Reembolso salud	2,87%
Mult Hogar	2,11%
D. Jurídica	1,84%
Mult Comunidades	1,54%
Cautión	1,22%
Incendios	0,89%
Autos RC	0,17%
Autos OCSG	-0,47%
Mult Industrial	-0,48%
Mult Comercio	-0,56%
Avería maquinaria	-1,18%
RC	-1,22%
Otros Mult	-1,30%
Subsidios salud	-1,85%
Transportes	-2,41%
Crédito	-2,44%
Decenal	-2,82%
Robo	-4,80%
TR Construcción	-9,59%

Unespa

LA INFORMACIÓN DE QUE DISPONEMOS DE SEGUIMIENTO MENSUAL DE LA EVOLUCIÓN DE LAS PRIMAS DE SEGUROS, EN ESTE CASO DE LOS PRODUCTOS DISTINTOS DEL DE VIDA MÁS EL COMPONENTE DE RIESGO DE DICHO NEGOCIO, ABARCA YA DESDE EL AÑO 2012, LO CUAL QUIERE DECIR QUE ACUMULAMOS YA UNA BASE DE CONOCIMIENTO BASTANTE AMPLIA. HE PROMEDIADO LOS INCREMENTOS INTERANUALES ANOTADOS EN ESTE PERIODO DE YA MÁS DE 15 AÑOS PORQUE CREO QUE, CON ESTA PERSPECTIVA TEMPORAL, SE PUEDEN ALCANZAR ALGUNAS CONCLUSIONES SOBRE LOS RAMOS O MODALIDADES DE SEGURO QUE, EN LA HISTORIA RECIENTE, HAN MOSTRADO

UNA TENDENCIA ESTRUCTURAL MÁS MARCADA HACIA EL CRECIMIENTO EN TÉRMINOS DE FACTURACIÓN.

EL RESULTADO DE ESTE EJERCICIO ME HACE PENSAR, EN PRIMER LUGAR, QUE LAS MODALIDADES DE SEGURO QUE HAN MOSTRADO HISTÓRICAMENTE UNA MAYOR PROYECCIÓN EN PRIMAS HAN SIDO LAS ESPECIALIZADAS, CON LA OBVIA EXCEPCIÓN DE LAS LIGADAS A LA CONSTRUCCIÓN, QUE EN ESTOS PROMEDIOS ESTÁN MUY PENALIZADAS POR LOS AÑOS DE LA CRISIS. EN EL SEGUNDO ESCALÓN DE POTENCIA DE CRECIMIENTO SE ENCUENTRAN ALGUNOS SEGUROS MASIVOS BIEN CONOCIDOS, COMO EL DE SALUD, DECESOS, MULTIRRIESGO DEL HOGAR Y EL SEGURO DE VIDA RIESGO. DA LA SENSACIÓN, POR LO TANTO, DE QUE LOS GRANDES RAMOS MASA OCUPAN UN ESCALÓN INTERMEDIO CON UNA IMPORTANTE CAPACIDAD DE CRECIMIENTO; AFIRMACIÓN QUE, SIN EMBARGO, QUEDA MATIZADA EN EL CASO DEL SEGURO DEL AUTOMÓVIL; EL CUAL, SIENDO COMO ES LA MODALIDAD MÁS IMPORTANTE DE ENTRE LAS CONSIDERADAS, ES LA QUE MUESTRA UNA CAPACIDAD MENOR DE CRECIMIENTO. ESTE HECHO ESTÁ ÍNTIMAMENTE LIGADO A LA EVOLUCIÓN DEL PARQUE ASEGURADO, QUE ES LA MATERIA PRIMA DEL ASEGURAMIENTO; EL CUAL, PESE A MOSTRAR UNA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO, ESTÁ LEJOS DE ANOTAR EXPANSIONES COMPARABLES CON LAS QUE SE OBSERVABAN ANTES DE LA CRISIS; DE HECHO, EL RITMO DE EXPANSIÓN DEL PARQUE ASEGURADO, ES DECIR DEL MERCADO OBJETIVO, ES HOY MENOS DE LA MITAD DEL QUE SE OBSERVABA ENTONCES.

HAY, PUES, DOS RETOS IMPORTANTES EN EL SENO DEL SEGURO; PARA LOS COMERCIALIZADORES DE MODALIDADES ESPECIALIZADAS Y DE GRANDES RIESGOS DE MASA, ESTÁ POR DELANTE EL RETO DE CONSEGUIR MANTENER LA COMPETITIVIDAD Y EL ATRACTIVO EN EL MERCADO, Y ASÍ PODER CONFIRMAR LAS TENDENCIAS DE CRECIMIENTO ESTRUCTURAL QUE HOY APUNTAN LAS CIFRAS. EL SEGUNDO RETO ATAÑE FUNDAMENTALMENTE AL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, Y TIENE QUE VER CON ENCONTRAR LA FORMA DE OPTIMIZAR UN MODELO DE NEGOCIO QUE ES DISTINTO AL QUE ESTÁBAMOS ACOSTUMBRADOS A VER EN EL RAMO HACE ALGUNOS AÑOS.

ramos seguros

unespa

Promedio de rentabilidades a 30/9 2008-2018

Modalidad	Rentabilidad
Resp. Civil	22,52%
Accidentes	20,86%
Crédito	14,69%
Defensa Jurid.	14,46%
Incendios	14,45%
Pérd. Pecun.	12,52%
Mult. Comun.	11,87%
Mult. Comercio	9,53%
Decesos	8,05%
Caución	7,91%
Otros Daños	7,36%
Autos O.G.	6,81%
Mult. Hogar	6,76%
Enfermedad	6,29%
Otros Mult.	5,51%
Asistencia	5,34%
Asist. Sanit.	4,65%
Transp. Merc.	4,24%
Autos R.C.	3,44%
Mult. Industr.	3,12%
Transp. Cascos	0,22%

RESULTA CURIOSO COMPROBAR, EN TODO CASO, QUE CUANDO LA CLASIFICACIÓN SE REALIZA DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL RESULTADO TÉCNICO, UNA MAGNITUD EN LA QUE EL HISTÓRICO ES INCLUSO MÁS LARGO GRACIAS AL SEGUIMIENTO QUE DEL MISMO REALIZA ICEA, LAS TORNAS SE VUELVEN EN MUCHOS CASOS. RAMOS CON IMPORTANTE CRECIMIENTO NO QUIERE NECESARIAMENTE DECIR RAMOS QUE DESTAQUEN POR SU RENTABILIDAD. DADO QUE LA SITUACIÓN DE RENTABILIDAD ES

GENERALIZADA EN EL SECTOR, LO CONTRARIO NOS ESTARÍA INDICANDO QUE HAY CRECIMIENTOS TEMERARIOS, LO QUE NOS DICE LA COMBINACIÓN DE ESTAS DOS TABLAS ES QUE EL SECTOR, COMO TAL, TIENE UN SÓLIDO COMPROMISO CON EL CRECIMIENTO RENTABLE, QUE HACE INCLUSO QUE MODALIDADES QUE TIENEN UNA EXPANSIÓN MODESTA EN SU CIFRA DE NEGOCIO DESISTAN DE ABORDAR ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO PER SE, QUE SE NOTARÍAN EL DETERIORO DE SU RENTABILIDAD.

EL MODELO DE NEGOCIO DEL SEGURO, PUES, ESTÁ MÁS COMPROMETIDO CON EL LARGO PLAZO Y CON LA ESTABILIDAD.

DICHO ESTO, DEBO CONFESAROS QUE, DEMASIADO A MENUDO, EN ESTA POSICIÓN QUE OCUPO COMO PRESIDENTA DE UNESPA ME DA LA SENSACIÓN DE QUE UNO DE NUESTROS PROBLEMAS COMO SECTOR SE DERIVA DE ESTAS DOS ÚLTIMAS DIAPOSITIVAS, SOBRE TODO DE ESTA ÚLTIMA QUE ESTÁIS VIENDO. ESTAS REALIDADES, POR ASÍ DECIRLO, DETERIORAN NUESTRA IMAGEN ANTE LAS ELITES.

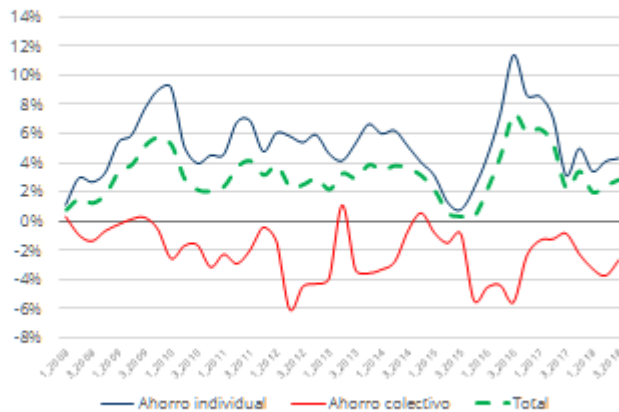
¿QUÉ QUIERO DECIR CON ESTE CONCEPTO DE IMAGEN ANTE LAS ELITES? POR IMAGEN TODOS SOLEMOS ENTENDER LA IMAGEN PÚBLICA, LA QUE UNA EMPRESA, INSTITUCIÓN O SECTOR TIENE ANTE LAS PERSONAS EN GENERAL O, SI LO PREFERÍS, SUS CLIENTES O POSIBLES CLIENTES. PARA NOSOTROS, EN UNESPA, SIN EMBARGO, EXISTE OTRA IMAGEN, QUE ES LA QUE DAMOS NO FRENTE A LA OPINIÓN PÚBLICA, SINO A LA OPINIÓN, MÁS INFORMADA Y DE DIFERENTE DINÁMICA, DE LAS ELITES ADMINISTRATIVAS, GUBERNAMENTALES, POLÍTICAS Y SOCIALES. NUESTRO TRABAJO,

COMO SABÉIS BIEN, ES REUNIRNOS CON ELLOS, INTERACTUAR CON ELLOS, PARA TRANSMITIRLES NUESTROS PUNTOS DE VISTA. Y ES AQUÍ, EN ESTE CONTACTO MÁS ESTRECHO, EN EL QUE A VECES APRECIO QUE, PARA NOSOTROS, PUEDE LLEGAR A SER INCLUSO UN PROBLEMA EL SER UN SECTOR CUMPLIDOR, PRUDENTE, INNOVADOR, SÓLIDO. A VECES TIENES LA SENSACIÓN DE ESTAR FRENTE A PERSONAS QUE CONSIDERAN QUE EL SECTOR ASEGURADOR NO NECESITA NADA, NO TIENE NINGÚN PROBLEMA.

PERO LO CIERTO ES QUE ESTO NO ES VERDAD. SI SOMOS UN SECTOR RENTABLE, LAS CIFRAS LO DICEN, ES POR MOR DE NUESTRO ESFUERZO. PERO PODRÍAMOS NO SERLO. Y SI SOMOS UN SECTOR QUE CRECE, LA RAZÓN ESTÁ EN NUESTRA CAPACIDAD DE GENERAR OFERTAS, Y LA DE NUESTROS COMERCIALIZADORES DE EXPLICARLAS; PODRÍAMOS NO HABER CRECIDO DONDE LO HEMOS HECHO.

NADA ES POR QUE SÍ; TODO SE CONSIGUE. Y, ADEMÁS, DEBAJO DE LA PIEL DE LOS LOGROS, EN OCASIONES, HAY SEÑALES NO MUY POSITIVAS. EL CASO ES QUE ESA NEGATIVIDAD NO ES PARA NOSOTROS; NOSOTROS, YA LO HE DICHO, SOMOS UN SECTOR RENTABLE. LA NEGATIVIDAD, MUCHAS VECES, ES PARA LA SOCIEDAD EN SU CONJUNTO, Y ES POR ESO QUE ESAS ELITES CON LAS QUE NOS RELACIONAMOS HARÍAN BIEN EN ESCUCHARNOS.

Evolución interanual del ahorro gestionado 2008-2018



ESTE GRÁFICO ES UNA PRIMERA DEMOSTRACIÓN DE QUE LAS COSAS NO SIEMPRE SON TODO LO POSITIVAS QUE DEBIERAN. ANTES YA HEMOS VISTO UNA GRÁFICA HISTÓRICA CON LA EVOLUCIÓN ACUMULADA DEL AHORRO GESTIONADO POR EL SEGURO DE VIDA; AQUÍ NO HE HECHO SINO EXPRESAR ESA REALIDAD DE OTRA FORMA, MEDIANTE LA CURVA DE VARIACIÓN INTERANUAL DE DICHA PROVISIÓN, DISTINGUIENDO LO QUE ES AHORRO INDIVIDUAL DEL COLECTIVO.

EL AHORRO INDIVIDUAL PRESENTA UNA EVOLUCIÓN SOSTENIDA QUE SE SITÚA HISTÓRICAMENTE EN TORNO AL 4%, APROXIMADAMENTE. TIENE OBIAS VOLATILIDADES, MUY NOTABLEMENTE LA OBSERVADA EN LOS AÑOS 2015 Y 2016 A CAUSA DE LOS CAMBIOS EN LA SITUACIÓN DE LOS TIPOS DE INTERÉS; PERO, EN TÉRMINOS HISTÓRICOS, MANTIENE UNA CIERTA DISCIPLINA, QUE ES LA DE LOS HOGARES Y LAS FAMILIAS CONSIDERADAS UNA A UNA. ES POSIBLE QUE MUCHOS ANÁLISIS CONCLUYAN QUE ESA TASA DE EXPANSIÓN ES INSUFICIENTE CON LA GENERACIÓN DE SUFICIENTES MASAS DE AHORRO Y DE HECHO YO MISMA LO PIENSO; PERO ES UNA RATIO

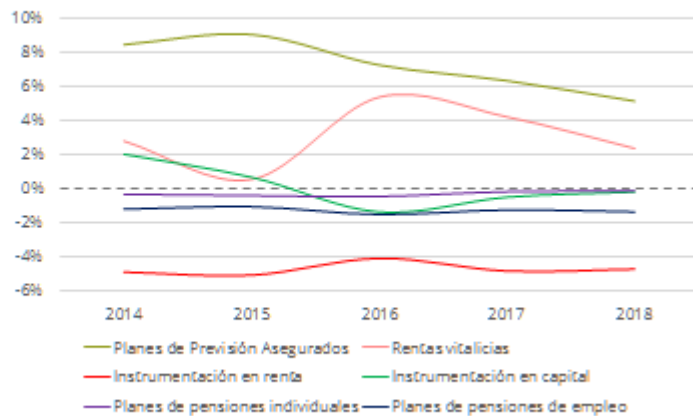
QUE SE MANTIENE DENTRO DE LA POSITIVIDAD, REFLEJANDO UNA VOLUNTAD DE EXPANSIÓN SIQUIERA MODESTA.

EL PROBLEMA ESTÁ EN LA LÍNEA ROJA. LA TASA EVOLUTIVA DEL AHORRO ACUMULADO EN SEGUROS COLECTIVOS ES NEGATIVA EN PRÁCTICAMENTE TODA LA SERIE. VAMOS, LITERALMENTE, A CONTRACORRIENTE: DONDE OTROS CONSTRUYEN LA PREVISIÓN EN EL SENO DE LAS EMPRESAS, NOSOTROS LA DESTRUIMOS. ES CIERTO, LO HE DICHO OTRAS VECES EN OTRAS CONFERENCIAS, QUE EL DEBILITAMIENTO DEL AHORRO COLECTIVO ES UN FENÓMENO BASTANTE GENERALIZADO EN EUROPA HOY EN DÍA; PERO NOSOTROS NO PODEMOS COMPARARNOS CON EL EVENTUAL DESCENSO QUE PUEDA REGISTRAR EL AHORRO EN LUGARES COMO HOLANDA O DINAMARCA PORQUE, SENCILLAMENTE, VIVIMOS EN MUNDOS DISTINTOS: NOSOTROS TODAVÍA NO HEMOS CONSTRUIDO LO QUE ELLOS YA TIENEN.

EN ESTE PROGRESIVO ADELGAZAMIENTO DE LA PREVISIÓN EMPRESARIAL HAY UNA MUY MALA NOTICIA; MUY MALA, INSISTO, NO PARA NOSOTROS, SINO PARA LA SOCIEDAD ESPAÑOLA EN SU CONJUNTO Y, MUY PARTICULARMENTE, SU MERCADO LABORAL, QUE SI ES DUAL HOY CORRE PELIGRO DE SER, EN EL FUTURO, CUANDO LOS QUE HOY TRABAJAN SE RETIREN, UN MERCADO DE PENSIONES MEGA-DUAL.

Aportaciones netas a algunos productos de previsión, expresadas en % sobre el ahorro gestionado. A 30/9.

2014-2018



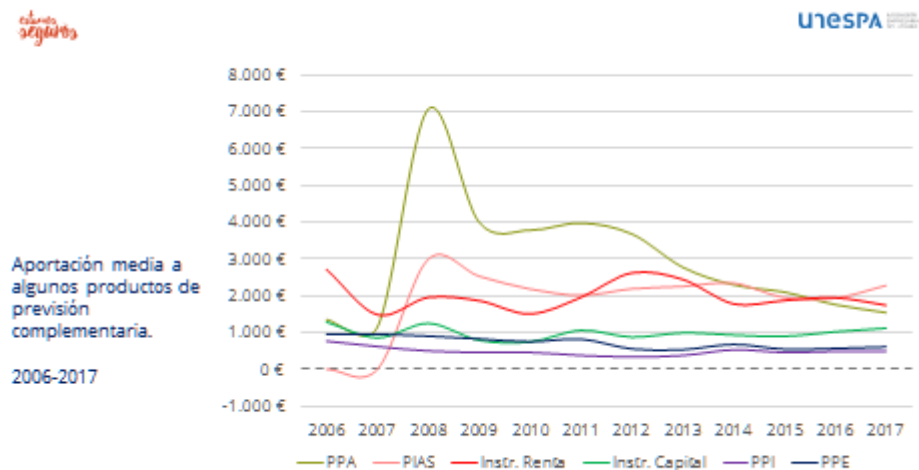
UNO DE LOS ELEMENTOS QUE A MÍ ME PARECEN MÁS ÚTILES A LA HORA DE ANALIZAR LA PUJANZA DE LA PREVISIÓN ES OBSERVAR LAS APORTACIONES NETAS DE LOS PRODUCTOS DE PREVISIÓN, ESTO ES, EL RESULTADO DE NETEAR LAS APORTACIONES CON LAS PRESTACIONES NACIDAS DE CADA SUB-SISTEMA. PARA COMPARAR PRODUCTOS QUE DIMENSIONALMENTE SON MUY DIFERENTES, LES PRESENTO ESTAS CIFRAS EXPRESADAS EN PORCENTAJE SOBRE EL AHORRO GESTIONADO O PATRIMONIO. Y, MÁS AÚN, PARA QUE NO PUDIERAN ACUSARME DE HACER TRAMPAS EN EL SOLITARIO, LA COMPARACIÓN LA HE HECHO CON CIFRAS, EN CADA AÑO, A 30 DE SEPTIEMBRE; ELIMINANDO, PUES, EL ÚLTIMO TRIMESTRE, QUE SABEMOS QUE TIENE CARACTERÍSTICAS MUY ESPECIALES EN ALGUNOS CASOS.

EN EL ENTORNO DE LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS, SÓLO HAY DOS PRODUCTOS, DE NUEVO INDIVIDUALES, QUE PUEDAN EXHIBIR UNA SITUACIÓN SÓLIDA DE APORTACIÓN NETA: LOS PLANES DE PREVISIÓN ASEGURADOS Y LAS RENTAS. ES UNA BUENA NOTICIA PARA LOS PPA, AUNQUE DESDE LUEGO TIENE QUE MATIZARSE CON EL HECHO DE QUE

SE TRATA DE UN PRODUCTO RELATIVAMENTE JOVEN EN EL MERCADO, LO CUAL HACE QUE, LÓGICAMENTE, SU CIFRA DE PRESTACIONES A DÍA DE HOY TODAVÍA NO SEA MUY INTENSA. MÁS ALLÁ, SIN EMBARGO, FÍJENSE TANTO EN LOS PRODUCTOS DE NATURALEZA COLECTIVA COMO EL QUE SE PUEDE CONSIDERAR MÁS CONSOLIDADO ENTRE LA SOCIEDAD A DÍA DE HOY, COMO SON LOS PLANES DE PENSIONES INDIVIDUALES. EN TODOS LOS CASOS, ESTAMOS HABLANDO DE APORTACIONES NETAS NEGATIVAS, ESTO ES, EN REALIDAD SON PRODUCTOS O SUB-SISTEMAS DE PREVISIÓN QUE ESTÁN EN SITUACIÓN DE PRESTACIÓN NETA: PAGAN MÁS DE LO QUE APORTAN O SE SITUAN EN EQUILIBRIO: LO CUAL, POR CIERTO, ES ALGO QUE NUNCA LE ESCUCHO DECIR A NINGUNO DE LOS CRÍTICOS DEL TRATAMIENTO FISCAL DE LOS PRODUCTOS DE PREVISIÓN. CIERTAMENTE, ES RELATIVAMENTE FÁCIL ENCONTRAR EN EL DEBATE PÚBLICO ESPAÑOL VOCES QUE CLAMAN CONTRA LO QUE «CUESTA», UTILIZO SU VERBO MÁS QUERIDO, DAR VENTAJAS FISCALES A LOS PLANES DE PENSIONES; PERO A NADIE O A CASI NADIE QUE ELABORA ESTE ARGUMENTO SE LE OCURRE NETEAR EL GASTO FISCAL POR REDUCCIÓN EN BASE IMPONIBLE QUE GENERAN LAS APORTACIONES A PLANES O PPA CON LOS INGRESOS QUE SUPONEN PARA LA HACIENDA PÚBLICA EL GRAVAMEN SOBRE LAS PRESTACIONES. LA VOZ CRÍTICA, PUES, SE QUEJA DE LO MUCHO QUE LE CUESTAN LAS PATATAS, Y SE OLVIDA, ELEGANTEMENTE, DE LO QUE COBRA CUANDO LAS VENDE CONVERTIDAS EN TORTILLA.

LO IMPORTANTE, EN TODO CASO, ES QUE LA PREVISIÓN COMPLEMENTARIA EN ESPAÑA NO MUESTRA LA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO QUE DEBERÍA; EL CRECIMIENTO

QUE, DE EXISTIR, PROVOCARÍA QUE FUESEN PRODUCTOS QUE, DE MANERA SÓLIDA Y ESTRUCTURAL, ESTUVIESEN MOSTRANDO POSICIONES DE APORTACIÓN NETA. DE NUEVO: ¿ES ESTO UNA MALA NOTICIA PARA LOS ASEGURADORES? BUENA NO ES, DESDE LUEGO; PERO NO ES CARA A NOSOTROS QUE RESULTA CATASTRÓFICA; Y LO ES.



COMO ÚLTIMA APORTACIÓN EN ESTE TERRENO, AQUÍ TIENEN LA CURVA HISTÓRICA DE APORTACIÓN MEDIA POR AHORRADOR EN DIFERENTES PRODUCTOS DE PREVISIÓN. UN GRÁFICO EN EL QUE LA NOTICIA ES QUE NO HAY NOTICIA. ENTRE LOS AÑOS 2006 Y 2017, A LAS RENTAS DE LOS PARTICULARES Y DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS LES HAN OCURRIDO MUCHAS COSAS, Y NO SIEMPRE DEL MISMO SENTIDO: A VECES SE HAN EXPANDIDO, A VECES SE HAN CONTRAÍDO. PERO NADA DE ESTO PARECE HABER INCLUIDO O AFECTADO A LA APORTACIÓN MEDIA EN INSTRUMENTOS DE PREVISIÓN, QUE PRESENTA CIFRAS MUY CONSOLIDADAS Y CONTINUADAS, PRODUCTO A PRODUCTO.

EL AHORRO EN ESPAÑA, PUES, PRESENTA UN PERFIL PLANO. QUIEN AHORRABA, AHORRA; Y QUIEN NO AHORRABA, NO AHORRA. Y TODO EL MUNDO PARECE HACER ESO EN LA MISMA PROPORCIÓN EN CADA MOMENTO TEMPORAL. HACE FALTA SACUDIR ESTO, DINAMIZARLO, CAMBIAR SU TONO. EL AHORRO TIENE QUE GIRAR 180 GRADOS, PERO NO PARA ALIMENTAR LA CUENTA DE RESULTADOS DE LAS ASEGURADORAS, SINO LA CUENTA DE RESULTADOS DEL PAÍS. ESA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS QUE LLAMAMOS PRODUCTO INTERIOR BRUTO, ESA MAGNITUD QUE NECESITAMOS QUE CREZCA CUANTO MÁS, MEJOR, Y CUANTO MÁS CONTINUADAMENTE, MEJOR; Y QUE NO LO VA A HACER DENTRO DE ALGUNOS AÑOS SI LAS PERSONAS QUE HOY DEBEMOS AHORRAR PARA PROCURARNOS RENTAS COMPLEMENTARIAS EN EL FUTURO NO LO HACEMOS.

EL SEGURO DE VIDA CRECE, QUÉ DUDA CABE. SI LES VALE EL DATO, ESTA MAÑANA, EN LO QUE DURE ESTA JORNADA, EL SEGURO DE VIDA FACTURARÁ LO QUE HACE CINCO DÉCADAS TARDABA UN AÑO ENTERO EN FACTURAR. PERO CABE PREGUNTARSE SI ESE CRECIMIENTO ESTÁ DOTANDO A LA SOCIEDAD CON LOS ADECUADOS NIVELES DE PROTECCIÓN.

ES IMPORTANTE QUE LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA SE ENCUENTRE EN CONDICIONES DE PROTEGER CADA VEZ A MÁS GENTE, Y CADA VEZ MEJOR. PARA ESO, TODO LO QUE PEDIMOS SON DOS COSAS: UNA, LA INSTRUMENTACIÓN, POR PARTE DE QUIENES TIENEN QUE HACERLO, DE MECANISMOS DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA EN ÁMBITOS COMO LA PREVISIÓN O LA SALUD, QUE PERMITAN UNIR FUERZAS EN UN

ESFUERZO COMÚN. LA OTRA COSA QUE PEDIMOS ES NO ENCONTRARNOS EN NUESTRO CAMINO CON OBSTÁCULOS INESPERADOS E INNECESARIOS. Y ES A ÉSTA SEGUNDA PETICIÓN A LA QUE ME GUSTARÍA DEDICARLE UN POSTRER COMENTARIO.

EL SEGURO ESPAÑOL HA FIRMADO AL PIE DE UNOS 120 MILLONES DE CONTRATOS. CUANDO SE INSTRUMENTA UN NÚMERO TAN ELEVADO DE COMPROMISOS DE PROTECCIÓN, POR FUERZA ÉSTOS SON MUY VARIADOS. PROTEGEMOS LO QUE LA LEY OBLIGA A PROTEGER Y, MÁS ALLÁ, PROTEGEMOS LA SALUD, LOS VEHÍCULOS, LAS CASAS, LOS BENEFICIOS, LAS RELACIONES MERCANTILES, EL TRANSPORTE; LO PROTEGEMOS TODO, O CASI TODO. CUANDO MÁS DE UN MILLÓN Y MEDIO DE EMPRESAS EN ESPAÑA DECIDEN QUE TÚ LAS PROTEJAS, SERÁ PORQUE LO SABES HACER BIEN. CUANDO TRES DE CADA CUATRO VIVIENDAS EN ESPAÑA DECIDE PROTEGERSE CON UN SEGURO, SERÁ PORQUE LO HACES BIEN AL EJERCER TU OFICIO DE PROTECTOR.

¿QUÉ ES LO QUE QUIEREN LOS ESPAÑOLES CUANDO INSTRUMENTAN SU NECESIDAD DE PROTEGER ECONÓMICAMENTE SU FUTURO? LOS ESTUDIOS NOS DICEN, MACHACONAMENTE, QUE EL ESPAÑOL, COMO AHORRADOR, ES UN AHORRADOR CON AVERSIÓN AL RIESGO. EN TÉRMINOS GENERALES, EL ESPAÑOL MEDIO PREFERE TRANSAR UNA RENTABILIDAD ALGO MÁS MODESTA, A CAMBIO DE LA GARANTÍA DE QUE NO TENDRÁ PÉRDIDA. NOSOTROS NO VENDEMOS LO QUE VENDEMOS POR CAPRICHOS NUESTROS; VENDEMOS LO QUE VENDEMOS PORQUE NUESTROS AHORRADORES NOS LO DEMANDAN.

ES ESA DEMANDA LA QUE HACE QUE ALGO MÁS DE TRES CUARTAS PARTES DEL AHORRO GESTIONADO POR ASEGURADORAS CORRESPONDA A PRODUCTOS CON GARANTÍA DE RENTABILIDAD. INSISTO: NO ES NUESTRO MODELO, ES EL MODELO DE NUESTROS CLIENTES, Y NOSOTROS SE LO PROVEEMOS PORQUE PODEMOS, PORQUE CON UNA ADECUADA GESTIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS ES POSIBLE GENERAR Y HONRAR ESAS GARANTÍAS.

CUANDO SE DESARROLLÓ SOLVENCIA II, TODO ESTO YA ESTUVO EN RIESGO PORQUE, CON UN ENFOQUE MEGA-PRUDENCIAL, ALGUNAS VOCES PRETENDÍAN UN SISTEMA QUE OBLIGASE A DESCONTAR LOS FLUJOS FUTUROS DE LAS OPERACIONES DE SEGURO A TASAS LIBRES DE RIESGO, TOTALMENTE DESCONECTADAS DE LAS RENTABILIDAD EFECTIVAS CONSEGUIDAS POR LA GESTIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS. ESTE RIESGO SE ORILLÓ MEDIANTE EL TRATAMIENTO ESPECIAL DE LOS COMPROMISOS A LARGO PLAZO MEDIANTE LOS AJUSTES DE CASAMIENTO. SIN EMBARGO, AQUELLA DISCUSIÓN NO ERA MÁS QUE LA PRIMERA. LA MISMA DISCUSIÓN SE HA REPRODUCIDO EN EL MARCO DEL DESARROLLO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD, GENERANDO EL RIESGO DE QUE ESTOS COMPROMISOS HAYA QUE REFLEJARLOS DE UNA FORMA TAL EN LAS CUENTAS DE LA ENTIDAD QUE ACABEN GENERANDO UN COSTE DE CAPITAL TAN ELEVADO QUE, PARA MANTENER EL MODELO DE NEGOCIO, SERÍA NECESARIO VENDER SEGUROS A PRECIOS QUE MUCHOS AHORRADORES NO PODRÁN PAGAR, O APELAR EN EXCESO A LA GENEROSIDAD DEL ACCIONISTA.

AÑOS DESPUÉS, POR LO TANTO, NOS VEMOS DE NUEVO REPITIENDO EL MISMO DISCURSO. Y ES UN DISCURSO BIEN SENCILLO: CUANDO ALGO EXISTE EN UN MERCADO DESDE HACE LARGOS PERIODOS DE TIEMPO, ES OBVIO QUE FUNCIONA. CUALQUIER NOVEDAD REGULADORA, POR MUCHOS CAMBIOS QUE INTRODUZCA, DEBE, FILOSÓFICAMENTE, PARTIR DE LA BASE DE QUE NO DEBE SER TAN REVOLUCIONARIA COMO PARA HACER QUE LO QUE FUNCIONA DESPAREZCA DEL MERCADO.

DE NUEVO: ¿QUIÉN SALDRÍA PERDIENDO SI ESTOS ENFOQUES ACABAREN POR TRIUNFAR? DE NUEVO, QUIENES PIENSEN QUE LA RESPUESTA ES «LAS ASEGURADORAS», SE EQUIVOCARÁN. LAS ASEGURADORAS, SI NO PUEDEN VENDER A, VENDERÁN B. QUIEN SALDRÁ PERDIENDO ES ESE AHORRADOR CONSERVADOR, CON AVERSIÓN AL RIESGO, QUE QUIERE PRODUCTOS CON GARANTÍA, Y YA NO LOS ENCONTRARÁ EN EL MERCADO.

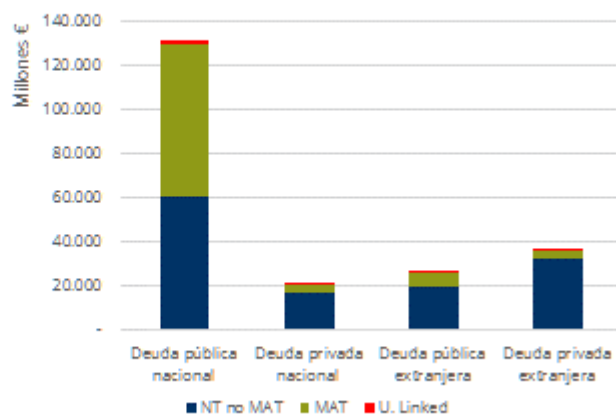
Y, POR CIERTO, TAMBIÉN HABRÁ OTRO PERDEDOR.

el sector
seguros

Unespa

Inversión del sector
asegurador por
modelos de negocio.

A 30/6/2018



AQUÍ TENÉIS LA CARTERA DE INVERSIÓN EN RENTA FIJA DEL SECTOR ASEGURADOR EN SUS CUATRO GRANDES COMPONENTES: PÚBLICA Y PRIVADA, LOCAL Y EXTRANJERA. TODA ELLA LA HE COLOCADO DIVIDIDA POR MODELOS NEGOCIO: TRADICIONAL SIN AJUSTE POR CASAMIENTO; CARTERA CON AJUSTE; Y CARTERA EN LA QUE EL RIESGO DE LA INVERSIÓN LO ASUME EL TOMADOR.

LA PRESENCIA DE LO QUE LLAMAMOS NEGOCIO MATCHING ES MUY ELEVADA EN TODO CASO; PERO EN EL CASO DE LA RENTA FIJA LOCA DE CARÁCTER PÚBLICO O, PARA QUE NOS ENTENDAMOS, LA DEUDA DEL ESTADO, ABARCA A LA MITAD DE LAS INVERSIONES QUE HACE EL SECTOR ASEGURADOR. ASÍ PUES, UNA HIPOTÉTICA MATIZACIÓN, NO DIGAMOS YA ABANDONO, DE ESTE MODELO DE NEGOCIO, TENDRÍA UN SEGURO PERDEDOR ADEMÁS DE LOS AHORRADORES PRUDENTES: EL PROPIO ESTADO ESPAÑOL, QUE HABRÍA, POR ASÍ DECIRLO, INSTRUIDO A UNO DE SUS PRINCIPALES INVERSORES INSTITUCIONALES PARA QUE DEJASE DE SERLO.



CREO QUE YA HE CONSUMIDO DEMASIADO TIEMPO. ASÍ PUES, MUCHAS GRACIAS
POR VUESTRA PACIENCIA.

BORRADOR