

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE D^a PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA DURANTE EL ‘III TALLER AFI DE SEGUROS: RENTABILIDAD Y SOLVENCIA DEL NEGOCIO ASEGURADOR EN ESPAÑA’. EL ENCUENTRO FUE ORGANIZADO POR AFI EN SU SEDE EN MADRID EL 9 DE MAYO DE 2019. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.



BUENOS DÍAS A TODOS, Y MUCHAS GRACIAS A ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES POR HABER PENSADO EN MÍ PARA DAR ESTA PRIMERA CHARLA INTRODUCTORIA DE UNA JORNADA QUE PROMETE SER MUY AMPLIA Y MUY PROFUNDA.

UNESPA COMO INSTITUCIÓN, Y YO MISMA PERSONALMENTE, HEMOS TENIDO Y TENEMOS UNA RELACIÓN MUY ESTRECHA CON AFI. NO HACE MUCHO HEMOS TENIDO EL GUSTO DE RECIBIR POR PARTE DE ESTA CASA UN ESTUDIO INTERESANTÍSIMO SOBRE LAS POTENCIALIDADES DE LAS RENTAS VITALICIAS EN EL MERCADO ESPAÑOL, SIN IR MÁS LEJOS. Y DIGO ESTO PORQUE, DESDE LUEGO, MI EXPERIENCIA COMO CLIENTE DE ESTA

CASA NO HACE SINO CONVENCERME DE QUE AQUÍ HAY MUCHA SABIDURÍA ASEGURADORA. NO SÓLO POR PARTE DE AQUELLOS PROFESIONALES QUE HAY AQUÍ QUE SON DEL GREMIO, DIRIGIDOS POR LA EXPERTA MANO DE IRATXE GALDEANO; COMO, EN GENERAL, POR LA LARGA LISTA DE ECONOMISTAS QUE INTERVIENEN A MENUDO EN LOS TRABAJOS RELACIONADOS CON NOSOTROS, Y QUE DEMUESTRAN QUE A ELLOS NO LES DA MIEDO LO QUE A MUCHA GENTE SE LO PROVOCA, QUE ES ENTENDER LOS FUNDAMENTOS DEL SEGURO Y LAS CONSECUENCIAS QUE TIENEN PARA LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA.

ESTA INTRODUCCIÓN TIENE UNA FUNCIÓN CONCRETA. CON ELLA QUIERO JUSTIFICAR LO QUE AHORA MISMO OS VOY A DECIR, Y ES QUE MI PRESENTACIÓN, AUNQUE EN EL PROGRAMA SE VENDE COMO UNA INTRODUCCIÓN AL SEGURO, NO VA A SER EXACTAMENTE ESO. VOY A DAR ALGUNAS COSAS POR SABIDAS. VOY A PASAR, EN CONCRETO, DE EXPLICAROS LAS DIMENSIONES DEL SEGURO ESPAÑOL, LAS PRIMAS QUE FACTURA, SU COMPOSICIÓN POR RAMOS; PORQUE, LA VERDAD, YO NO PUEDO POR MENOS QUE ASUMIR QUE PERSONAS QUE SON CAPACES DE HACER EXCELENTES ESTUDIOS COMO LOS QUE LEO, YA SABEN ESO.

...

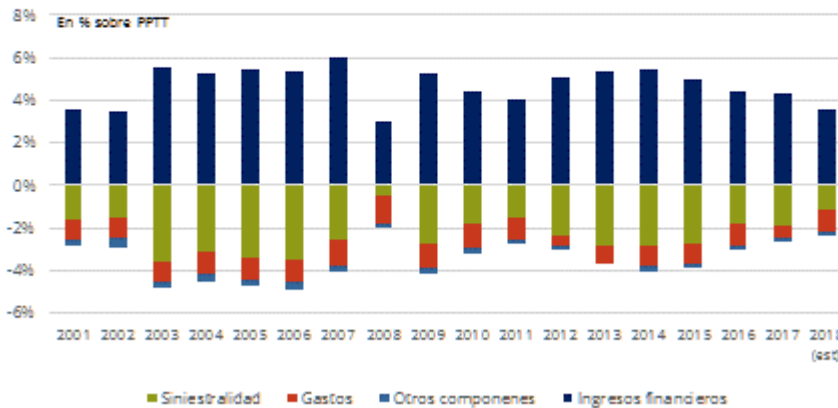
ÉSTE ES EL MOMENTO EN EL QUE A VOSOTROS OS TOCA ASENTIR CON SEGURIDAD.

UN POQUITO MÁS EN SERIO, BUENO, ES QUE CREO QUE ESTAS PALABRAS MÍAS DE HOY NO SON COMO OTRAS QUE SUELO PRONUNCIAR, PORQUE LA AUDIENCIA TAMPOCO ES EXACTAMENTE LA MISMA. CREO QUE PODEMOS ASPIRAR TODOS A DESCENDER ALGUNOS PELDAÑOS EN EL SÓTANO INTERPRETATIVO DEL SEGURO, PARA LLEGAR A ALGUNAS COSAS QUE, HABITUALMENTE, NO SE CUENTAN EN LAS JORNADAS ANALÍSTICAS, PORQUE EN LAS MISMAS, POR FUERZA, HAY QUE SER MÁS DIVULGATIVO. ASÍ PUES, OS PIDO QUE ME PERDONÉIS SI ESTABAIS ESPERANDO UNA INTRODUCCIÓN MUJY GENERAL.



EN FIN, VOY A COMENZAR POR EL SEGURO DE VIDA. UN RAMO QUE ES UN POCO MÁS FINANCIERO, LO CUAL QUIERE DECIR QUE ES UN POCO MENOS ACTUARIAL; Y QUE POR ESO TIENE SU SIEMPRE SU PROPIA LIDIA.

Construcción del resultado



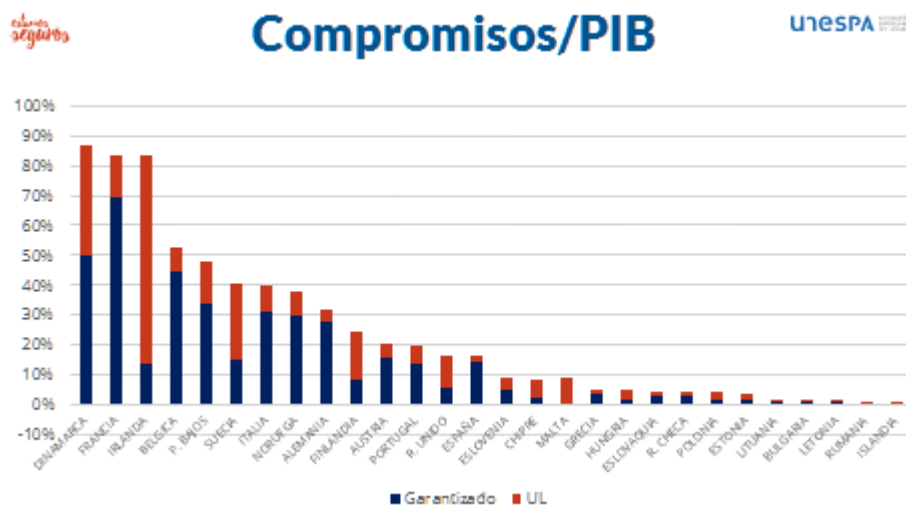
EN ESTA DIAPOSITIVA OS HE COLOCADO UNA REPRESENTACIÓN SIMPLIFICADA, PERO NO POR ELLO MENOS FIEL, DE LAS FUENTES DE BENEFICIO Y DE PÉRDIDA DEL SEGURO DE VIDA ESPAÑOL. ESAS FUENTES, O ESCALONES DE RENTABILIDAD, SON, BÁSICAMENTE, TRES: EN PRIMER LUGAR, EL JUEGO DE PRIMAS Y LA SUMA DE PRESTACIONES PAGADAS MÁS LA VARIACIÓN DE COMPROMISOS. ES, PUES, EL CORRELATO DEL *LOSS RATIO* QUE MANEJAMOS EN SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA; EN SEGUNDO LUGAR, EL COMPONENTE DE GASTO; Y ESTOS DOS ESCALONES SUMADOS VENDRÍAN A SER EL BENEFICIO ORDINARIO DE ACTIVIDAD. PARA TERMINAR, EN TERCER LUGAR, CON LA INTERACCIÓN DE LOS INGRESOS FINANCIEROS NETOS. HAY, CIERTAMENTE, ALGUNOS ELEMENTOS MÁS EN LA CUENTA TÉCNICA, PERO SON RESIDUALES. TODO ELLO SE SUELE EXPRESAR, Y YO LO HE HECHO TAMBIÉN, EN RELACIÓN CON LAS PROVISIONES TÉCNICAS TOTALES DE BALANCE.

EL GRÁFICO QUE ESTAMOS VIENDO SUGIERE QUE LA RENTABILIDAD DEL SEGURO DE VIDA EVOLUCIONA POR CICLOS O, MÁS BIEN, QUE EXISTÍA UN CICLO

MODERADAMENTE EXPANSIVO EN LA PRIMERA MITAD DE LA DÉCADA ANTERIOR, QUE SE VIO MUY BRUSCAMENTE FRENADO CON EL ESTALLIDO DE LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL. EL EJERCICIO 2008 FUE EL AÑO QUE VIVIMOS PELIGROSAMENTE Y UN AÑO, SOBRE TODO, EN EL QUE EL RAMO FRENÓ SU LATIDO A LA ESPERA DE UN CAMBIO DE ENTORNO. ESE CAMBIO SE HA PRODUCIDO, DESDE LUEGO, PERO CON CIERTA MODERACIÓN; NOS CUESTA, COMO NEGOCIO AGREGADO, RECUPERAR EL TONO QUE TENÍAMOS ANTES DE LA CAÍDA DE LEHMAN BROTHERS.

EL MOTIVO PRINCIPAL, A MI ENTENDER, NO ES TANTO LA DEBILIDAD DE LOS INGRESOS FINANCIEROS, QUE EXISTE PORQUE LA SITUACIÓN DE TIPOS ES LA QUE ES Y NO CREO QUE YO TENGA QUE EXPLICÁROSLA; SINO EL BAJO TONO DE LA EXPANSIÓN DE LOS COMPROMISOS. DENTRO DE ALGUNOS MINUTOS VOLVERÉ SOBRE ESTO, PERO CREO QUE MI PENSAMIENTO SE PUEDE RESUMIR FÁCILMENTE CON LA FRASE DE QUE UNO DE LOS PERDEDORES DEL TSUNAMI QUE VIVIMOS CON LAS CRISIS FINANCIERA Y ECONÓMICA HA SIDO EL DIFERIMIENTO DE RENTAS. HAY UNA MENOR PROCLIVIDAD SOCIAL HACIA ESTA PRÁCTICA, MENOR PROCLIVIDAD QUE ES COMPROBABLE TAMBIÉN EN OTRAS ECONOMÍAS DISTINTAS DE NUESTRO ENTORNO; Y LA ESTRATEGIA DE TIPOS BAJOS ESCOGIDA POR EL BANCO CENTRAL EUROPEO, EN ARAS DE OBJETIVOS MUY IMPORTANTES NO HAY QUE NEGARLO, HA CONTRIBUIDO, NO DIRÍA YO QUE A ECHAR GASOLINA A LA HOGUERA, SINO A ECHAR PALAS Y PALAS DE NIEVE A LA CHARCA HELADA.

EL SEGURO DE VIDA, PUES, SE ENFRENTA A UN RETO MUY INTERESANTE DE MODELO DE NEGOCIO, PORQUE DE NUEVO, COMO HACE YA ALGUNOS AÑOS, INTERACTÚA EN UN MERCADO QUE LE TIENE ESCASA PROPENSIÓN MARGINAL. ES ALGO, ADEMÁS, QUE ESTÁ PASANDO EN EL PEOR MOMENTO DE LOS POSIBLES, PORQUE SI ALGO NECESITAN LAS SOCIEDADES DEL SIGLO XXI ES PROPENSIÓN AL AHORRO, PUESTO QUE SI NO LA TIENEN SON, EN EL CORTO PLAZO, DEMASIADO SENSIBLES A LOS VAIVENES ECONÓMICOS; Y, EN EL LARGO, LABRAN SU FRACASO FRENTE A LA EVOLUCIÓN DEMOGRÁFICA.



LA PRINCIPAL CARACTERÍSTICA DE ESTE RETO DE REDIFUSIÓN, POR ASÍ LLAMARLO, DEL SEGURO DE VIDA, ES QUE EN ESPAÑA SE PRESENTA EN UN MOMENTO EN EL QUE, POR RAZONES DIVERSAS SOBRE LAS QUE TAL VEZ PUDIÉRAMOS DEBATIR, TODAVÍA LA MADUREZ ESTÁ MUY LEJOS DE CONSEGUIRSE. EN ESTA DIAPOSITIVA HE COMBINADO LOS DATOS DE COMPROMISOS UNIT LINKED Y TRADICIONALES, POR ASÍ

LLAMARLOS, EN CADA UNO DE LOS MERCADOS EUROPEOS, EXPRESÁNDOLOS EN TÉRMINOS DE PIB.

DEBO CONFESAROS QUE DESDE QUE SE HA PUESTO DE MODA DECIR ESO DE QUE ESPAÑA DEBERÍA PARECERSE A DINAMARCA, CON BASTANTE FRECUENCIA SE ME ESCAPA ALGUNA QUE OTRA SONRISA. TENGO LA SENSACIÓN, LA VERDAD, DE QUE MUCHAS DE LAS PERSONAS QUE SOSTIENEN ESA IDEA LO QUE HACEN CON DINAMARCA ES COGER LO QUE LES INTERESA Y OLVIDAR LO QUE NO LES CUADRA. SI DINAMARCA TIENE UN INTENSO ESTADO SOCIAL ES, ENTRE OTRAS COSAS, PORQUE TIENE COMPROMISOS DE DIFERIMIENTO DE RENTAS QUE PRÁCTICAMENTE TIENEN LAS DIMENSIONES DEL PIB; EN REALIDAD MÁS, PORQUE HAY QUE SUMAR LOS FONDOS DE PENSIONES, QUE SON OTRO CAPÍTULO. DINAMARCA, FRANCIA E IRLANDA FORMAN UNA ELITE A LA QUE, LA VERDAD, NO PODEMOS ASPIRAR A PARECERNOS, CUANDO MENOS EN EL CORTO Y MEDIO PLAZO. PERO ES QUE ESTAMOS NOTABLEMENTE LEJOS DE PAÍSES COMO SUECIA, LOS PAÍSES BAJOS O, INCLUSO, COMO ITALIA. EL SEGURO DE VIDA, PARA CUMPLIR PLENAMENTE SU FUNCIÓN, DEBERÍA ALCANZAR UN RITMO SOSTENIDO DE CRECIMIENTO, PROPIO DE MODELOS DE NEGOCIO QUE NO HAN ALCANZADO LA MADUREZ; SIN EMBARGO, EL PRIMERO DE LOS GRÁFICOS QUE HABÉIS VISTO DEMUESTRA QUE NO ES ASÍ.

elaboración
seguros

El Unit Linked en Europa

% sobre total
compromisos
vida



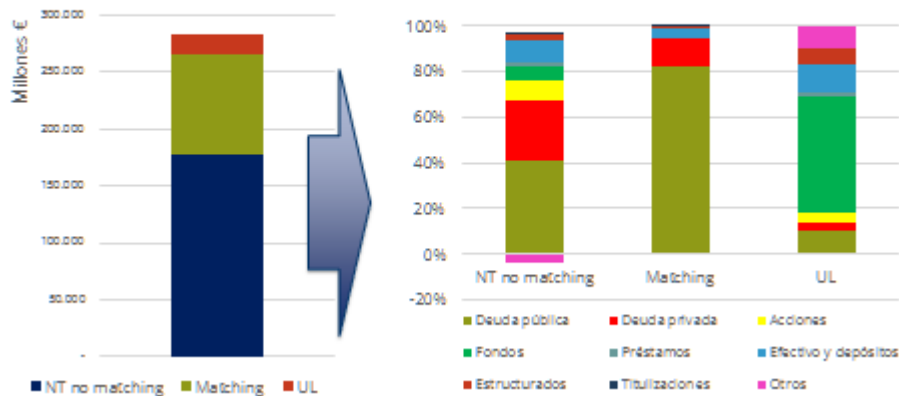
UNESPA

EN ESTA DIAPOSITIVA OS HE CREADO UN MAPA DE EUROPA CUYA VARIABLE DE INTENSIDAD ES EL PESO DE LA PRODUCCIÓN DE SEGUROS EN LOS QUE EL TOMADOR ASUME EL RIESGO DE LA INVERSIÓN SOBRE EL TOTAL VIDA. HE DECIDIDO PONEROS ESTE MAPA PORQUE CREO QUE DEFINE MUY CLARO QUE EN EL CONTINENTE, APARTE DE MUCHAS EXPERIENCIAS DE MERCADO MUY PARTICULARES, TENEMOS DOS GRANDES MODELOS: EL MODELO GARANTIZADO Y EL MODELO SIN GARANTÍA; Y AMBOS SON MODELOS CON PATRÓN GEOGRÁFICO. EL UNIT LINKED TIENDE A TENER EL TERRENO GANADO EN EL NORTE DE EUROPA, MIENTRAS QUE EL SUR MEDITERRÁNEO TIENE OTRA VISIÓN DIFERENTE. EN REALIDAD, SI ME PERMITÍS EL CHASCARRILLO, CON QUE LOS POLACOS SE CAMBIASEN POR LOS ALEMANES, LO QUE TENDRÍAMOS PRÁCTICAMENTE SERÍA UNA DIVISIÓN RELIGIOSA: EL UNIT LINKED PARECE TENER MÁS ÉXITO EN SOCIEDADES PROTESTANTES, AUNQUE YO, CUANDO MENOS, NO TENGO NOTICIAS DE QUE NI LUTERO NI CALVINO TUVIESEN UNO. AHÍ DEJO UN TEMA DE ESTUDIO POR SI ALGUIEN LO QUIERE COGER.

BROMAS APARTE, LA IMPORTANCIA DE ESTE MAPA PROVIENE DE DOS FACTORES COMBINADOS. EL PRIMER FACTOR ES QUE EL SEGURO CON GARANTÍA, EL SEGURO PARA AHORRADORES CON AVERSIÓN AL RIESGO, TIENDE A TENER MÁS PESO EN MERCADOS COMPARATIVAMENTE MENOS DESARROLLADOS. EL SEGUNDO FACTOR TIENE QUE VER CON LA PREOCUPACIÓN GENERALIZADA, QUE PODEMOS ENCONTRAR EXPRESADA CON CLARIDAD EN EL LIBRO BLANCO SOBRE PENSIONES DE LA COMISIÓN EUROPEA, HACIA EL HECHO DE QUE MUCHOS ESQUEMAS DE RENTA DIFERIDA ESTÁN MIGRANDO, EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, DESDE LA PRESTACIÓN DEFINIDA HACIA LA CONTRIBUCIÓN DEFINIDA. ESTO, COMO DIGO, ES VISTO COMO UN PELIGRO POR LOS GESTORES EUROPEOS; Y DE HECHO LO ES, PORQUE EN UN ENTORNO DE CONTRIBUCIÓN DEFINIDA, POR DEFINICIÓN, EL AHORRADOR ASUME MUCHOS MÁS RIESGOS, Y NO ESTÁ MUY CLARO, MUCHAS VECES, QUE SEA CONSCIENTE DE ELLO.

POR ESO ES IMPORTANTE EL MAPA. SI TUVIERAIS QUE APOSTAR, ¿APOSTARÍAIS PORQUE LAS PROBABILIDADES MÁS ALTAS SON DE QUE EL MAPA VIRE AL ROJO, O AL BLANCO?

SI HAY UN PROBLEMA, PUES, EL PROBLEMA ES, ADEMÁS, SUSCEPTIBLE DE AGUDIZARSE.



Y ES A LA LUZ DE ESTE RETO DE CONSERVAR UN SEGURO DE VIDA EQUILIBRADO, QUE SIGA APORTANDO RESPUESTAS Y OFERTAS A LA PORCIÓN DE AHORRADORES QUE LO SON CON DIFERENTES GRADOS DE AVERSIÓN AL RIESGO, QUE SE PUEDE EXPLICAR MEJOR UNA DE LAS PRINCIPALES REIVINDICACIONES ESTRATÉGICAS QUE TIENE AHORA MISMO EL SEGURO ESPAÑOL: EL MANTENIMIENTO DEL MODELO DE NEGOCIO DE COMPROMISOS A LARGO PLAZO.

A ESTO, DE FORMA UN TANTO COLOQUIAL, LO CONOCEMOS EN EL SECTOR COMO «LA MATCHING». EN REALIDAD ES UN ERROR, PORQUE LA MATCHING HA CAMBIADO DE SEXO; ANTES ERA MATCHING CONTRIBUTION, EN FEMENINO; PERO AHORA ES MATCHING ADJUSTMENT, EN MASCULINO. PERO DIGAMOS QUE LA COSTUMBRE NOS PUEDE.

EL NEGOCIO MATCHING ES AQUÉL QUE RIGE EL CÁLCULO DE SUS COMPROMISOS NO BASÁNDOSE EN UN ENTORNO ULTRA-PRUDENCIAL, COMO EN UN PRIMER MOMENTO SE PRETENDIÓ AL DISEÑAR SOLVENCIA II; SINO TENIENDO EN CUENTA EL RENDIMIENTO

EFFECTIVO DE LOS ACTIVOS LIGADOS AL COMPROMISO. SE TRATA, POR LO TANTO, DE ASUMIR QUE UNA CARTERA DE ACTIVOS VA A SER CAPAZ DE TRANSMITIR UNAS DETERMINADAS RENTABILIDADES Y QUE, EN CAMBIO, LA VALORACIÓN DE COMPROMISOS A TASAS EXCESIVAMENTE CONSERVADORAS NO CONTRIBUIRÍA A HACERLOS MÁS SEGUROS, SINO A HACERLOS INVENDIBLES. EL MERCADO, PUES, SE QUEDARÍA SIN OFERTAS QUE SON PERFECTAMENTE POSIBLES CON UNA BUENA GESTIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS.

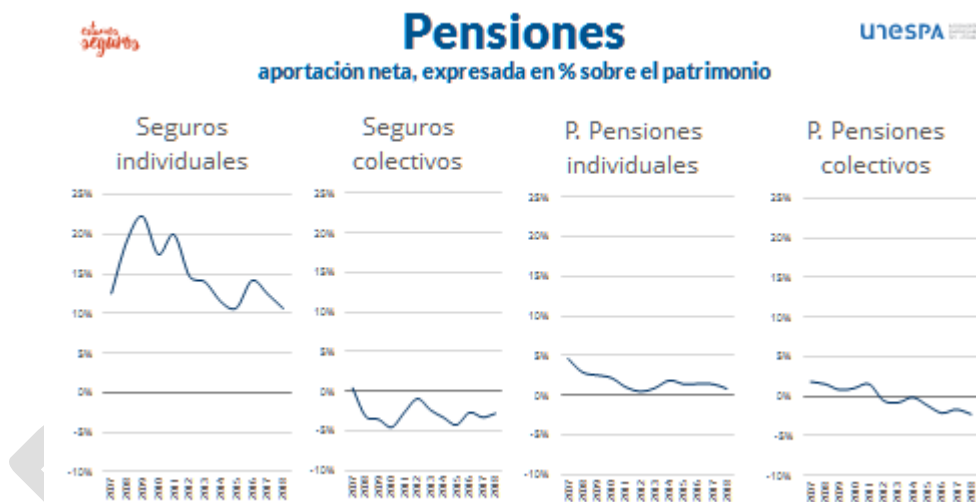
CONSEGUIMOS UNA VALIOSA VICTORIA PARA NUESTRO MODELO DE COMPROMISOS A LARGO PLAZO CON SOLVENCIA II; PERO NUNCA HAY QUE BAJAR LA GUARDIA, PORQUE AHORA ESTA POLÉMICA HA REBROTADO DESDE EL FLANCO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD.

EL NEGOCIO MATCHING ES UN NEGOCIO MUY PARTICULAR. LA MEJOR FORMA DE ENTENDERLO, CREO YO, ES A TRAVÉS DE SU ESTRATEGIA DE INVERSIÓN, QUE ES LA QUE OS HE TRAÍDO A ESTA DIAPOSITIVA. A LA IZQUIERDA, TENÉIS LA DISTRIBUCIÓN DEL ACTIVO DE LAS ASEGURADORAS ESPAÑOLAS A 30 DE SEPTIEMBRE PASADO ENTRE EL NEGOCIO MATCHING; EL OTRO NEGOCIO, DIGAMOS, TRADICIONAL; Y EL NEGOCIO UNIT LINKED. COMO PODÉIS VER, LAS CARTERAS ADSCRITAS A NEGOCIO AJUSTADO VIENEN A SER UN TERCIO DEL TOTAL.

PERO FIJAROS, SOBRE TODO, EN LO DIFERENTES QUE SON LAS ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN. LA ACTIVIDAD AJUSTADA NI SIQUIERA SE PARECE AL OTRO NEGOCIO

TRADICIONAL; ESTÁ MUCHO MÁS RECARGADA A FAVOR DE LA DEUDA PÚBLICA; MIENTRAS QUE EL NEGOCIO UNIT LINKED, COMO ES LÓGICO, INVIERTE DE FORMA MÁS DIVERSIFICADA Y ESPECULATIVA.

EXISTEN, PUES, TRES MODELOS DE NEGOCIO ASIMILADOS DENTRO DE UNA SOLA ACTIVIDAD, QUE ES LO QUE LLAMAMOS SEGURO DE VIDA. LOS TRES FUNCIONAN, LOS TRES TIENEN SU CLIENTELA NATURAL, Y LOS TRES HAN DEMOSTRADO SU SOLIDEZ PRECISAMENTE EN LOS AÑOS PASADOS. ¿TIENE SENTIDO MODIFICAR ESTE ESTATUS QUO POR VÍA NORMATIVA? ¿ES ÉSTA, DE HECHO, LA FUNCIÓN DE LAS NORMAS?



TERMINO CON EL SEGURO DE VIDA, NO SIN DEJAR DE REFERIRME, MUY ESPECÍFICAMENTE, AL QUE DEBERÍA ESTAR LLAMADO A SER SU *CORE BUSINESS* EN EL FUTURO MÁS CERCANO: EL NEGOCIO DE PENSIONES.

EN ESTE TERRENO, DESDE LUEGO, YO NO ALBERGO LA MENOR DUDA SOBRE EL *DEBER SER*: SI HAY UNA INDUSTRIA QUE DEBERÍA, REITERO LO DE «DEBERÍA», TENER

UN FUTURO PROMETEDOR, ES LA DE PENSIONES. PERO LA INDUSTRIA DE PENSIONES TIENE UN PROBLEMA: NO CRECE POR SÍ SOLA. EL AHORRO-PENSIÓN, EL DIFERIMIENTO DE RENTA A LARGO PLAZO, TIENE ELEMENTOS CONTRAINTUITIVOS QUE HACEN QUE SI LO DEJAMOS A LA PURA DECISIÓN PERSONAL, SUS RESULTADOS TIENDAN A SER MODESTOS. EN ESPAÑA LO SON. DE HECHO, NO SÓLO SON MODESTOS, SINO QUE SON PREOCUPANTES. FIJAROS EN EL BALANCE NETO ENTRE APORTACIONES Y PRESTACIONES DE LOS DIFERENTES PRODUCTOS. AQUÍ, PARA COMPARAR REALIDADES VOLUMÉTRICAMENTE DISPARES, LAS HE EXPRESADO EN TÉRMINOS DE PORCENTAJE SOBRE EL AHORRO GESTIONADO TOTAL.

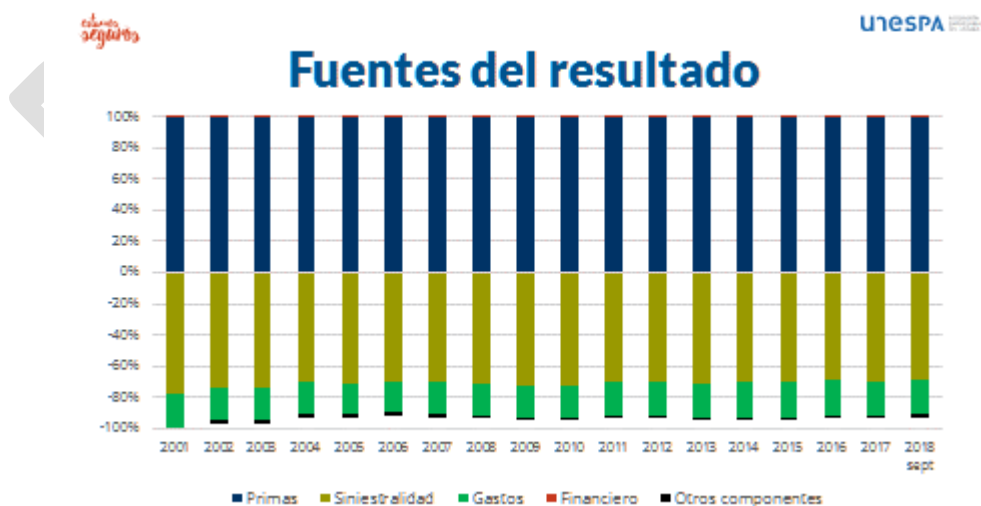
EN PRIMER LUGAR: TODOS LOS COMPONENTES DE LA INDUSTRIA DE PENSIONES ESTÁN A LA BAJA DESDE 2006. EL SEGURO INDIVIDUAL TIENE MEJOR SUERTE PORQUE ES UN CONJUNTO DE PRODUCTOS MUY VARIADO, PERO TAMBIÉN SU BALANCE DESCENDE RÁPIDAMENTE. MÁS ALLÁ, LO QUE TENEMOS ES, BÁSICAMENTE, ENCEFALOGRAMAS PLANOS: LA DINÁMICA DE LA INDUSTRIA ES MUY MODERADA. LOS PLANES DE PENSIONES INDIVIDUALES SALVAN EL POSITIVO SIEMPRE GRACIAS AL ÚLTIMO TRIMESTRE, PORQUE A SEPTIEMBRE SIEMPRE ESTÁN POR DEBAJO; LO CUAL TIENE LÓGICA PORQUE LA APORTACIÓN ES ESTACIONAL, PERO NO ASÍ LA PRESTACIÓN.

Y, CON TODO, LA PEOR NOTICIA ENTRE LAS PEORES ES EL LA CONSOLIDACIÓN ESTRUCTURAL DE TASAS NEGATIVAS EN EL ÁMBITO COLECTIVO. DICHO TÉCNICAMENTE: EL AHORRO COLECTIVO DE PENSIONES, EN ESPAÑA, ESTÁ EN RUN-OFF. ¿TIENE

SENTIDO ESTA SITUACIÓN EN UN MOMENTO EN QUE ESTE AHORRO ES MÁS NECESARIO, PROBABLEMENTE, QUE NUNCA? ES EVIDENTE QUE NO.



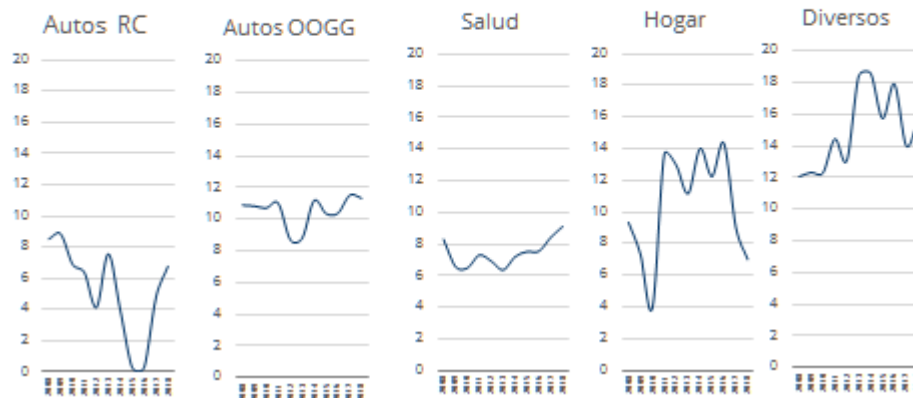
VOY A PASAR AHORA A HABLAR DE OTRO ENTORNO YA MUY DIFERENTE, PUESTO QUE LOS SEGUROS NO VIDA TIENEN UNA NATURALEZA ALEJADA DE LO QUE HEMOS VISTO EN EL RAMO DE VIDA.



LA PRIMERA CARACTERÍSTICA DE LOS SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA ES QUE EN ELLOS LA IMPORTANCIA DEL COMPONENTE FINANCIERO DE LA CUENTA TÉCNICA ES

DESPRECIABLE. SI EN EL RAMO DE VIDA EL COMPONENTE FINANCIERO ES FUNDAMENTAL, PARA JUZGAR LOS SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA EL ELEMENTO BÁSICO ES LA SUFICIENCIA DE PRIMA.

EL CONJUNTO DE LOS SEGUROS NO VIDA SOSTIENE UNA SITUACIÓN ESTRUCTURAL DE RATIO COMBINADA POR DEBAJO DE 100: DESDE 2001, NI UNO SÓLO DE LOS AÑOS HA REGISTRADO PRIMA INSUFICIENTE, SI BIEN HAY QUE RECONOCER QUE EN EL PRIMER AÑO DE LA SERIE LA RENTABILIDAD BÁSICA DEL NEGOCIO PRÁCTICAMENTE DESAPARECIÓ. PARECE FÁCIL, PERO ES, EN REALIDAD, EXTREMADAMENTE DIFÍCIL CONSEGUIR LO QUE HA CONSEGUIDO EL SEGURO ENTRE 2008 Y 2015: EN UN ENTORNO DE RENTAS A LA BAJA EN LOS HOGARES, CON RESTRICCIONES DRAMÁTICAS EN ALGUNOS MERCADOS OBJETIVOS COMO EL DEL HOGAR O EL DEL AUTOMÓVIL, ESTOS SEGUROS HAN LOGRADO MANTENER SU SITUACIÓN DE RENTABILIDAD BÁSICA MIENTRAS SEGUÍAN CRECIENDO O DECRECIÁN DE FORMA POCO APRECIABLE. COMO DIGO, YO CREO, Y LO DIGO SIN AMBAGES ANTE VOSOTROS, QUE EL SEGURO ESPAÑOL EN ESTOS AÑOS ES UN EJEMPLO DE ESCUELA DE NEGOCIOS. UN EJEMPLO QUE DEBERÍA ESTUDIARSE COMO CASO DE ESTUDIO, PORQUE ENCIERRA ALGUNAS DE LAS CLAVES DE LA GESTIÓN ADECUADA DE NEGOCIOS A MEDIO PLAZO.

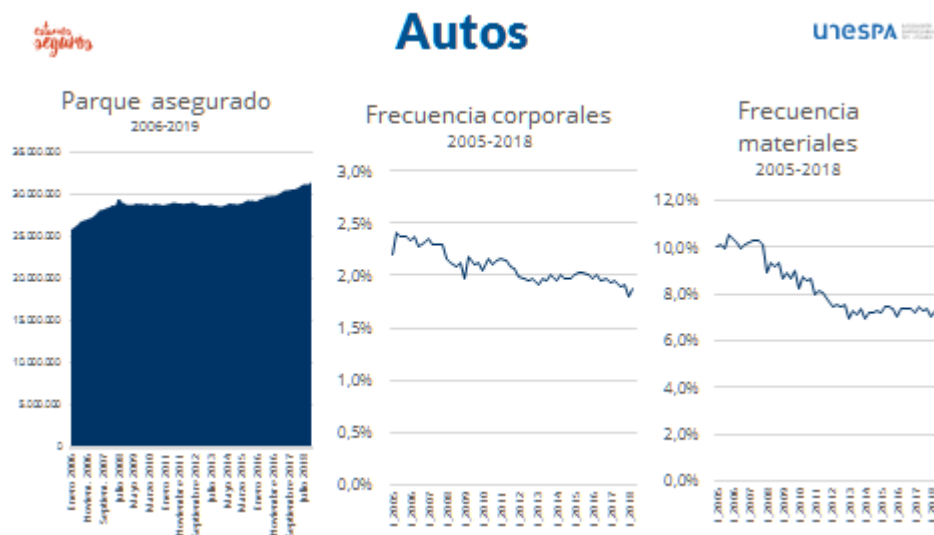


¿QUÉ HA PASADO CON LA RENTABILIDAD? PUES, LA VERDAD, DE TODO. HAY DOS MODALIDADES DE SEGURO QUE MERECE UN COMENTARIO AQUÍ. EN PRIMER LUGAR, EL COMPONENTE OBLIGATORIO DEL SEGURO DEL AUTOMÓVIL. EN LOS ÚLTIMOS AÑOS DE LA CRISIS SE VIVIÓ UN NUEVO CICLO DE ELEVADA COMPETENCIA EN ESTA VERTIENTE DEL NEGOCIO, Y DIGO NUEVO PORQUE SE HAN PRODUCIDO OTROS EN EL PASADO RECIENTE; CICLO QUE ACABÓ, EN TÉRMINOS GRUESOS, CON LA RENTABILIDAD TÉCNICA EN ESTE SUBRRAMO. LA SITUACIÓN, SIN EMBARGO, SE HA CORREGIDO MUY RÁPIDAMENTE, Y LOS INDICIOS SON DE QUE EN APENAS DOS AÑOS SE HA REGRESADO A LA SITUACIÓN ESTRUCTURAL.

LA OTRA MODALIDAD QUE MERECE COMENTARIO ES EL SEGURO DEL HOGAR. POR SU PROPIA ESENCIA, ESTAMOS HABLANDO DE UNA MODALIDAD DE SEGURO QUE TIENE QUE TENER VOLATILIDADES EN SU RENTABILIDAD, PORQUE ES MUY DIFÍCIL PREVER TODAS LAS PRESIONES QUE PUEDEN SUFRIR ALGUNAS DE LAS SINIESTRALIDADES DE ESTA LÍNEA. NO OBSTANTE LO DICHO, ESA MISMA VOLATILIDAD SUGIERE QUE EL

CONJUNTO DE ESTE SEGURO CUENTA CON ELEMENTOS DE AJUSTE RÁPIDO QUE PERMITEN EVITAR QUE LOS CICLOS NEGATIVOS SEAN EXCESIVAMENTE LESIVOS PARA EL NEGOCIO ESTRUCTURAL.

OTROS RAMOS Y MODALIDADES DE SEGURO, COMO SE PUEDE VER EN SUS CIFRAS, MANTIENEN NIVELES DE RENTABILIDAD MUY ESTRUCTURALES Y LEVEMENTE ALZA. ESTO SUSTANTIVA EL COMPROMISO DEL SECTOR EN ESPAÑA CON EL CRECIMIENTO SOLVENTE, ALGO QUE DEBEMOS CONSIDERAR UNA MUY BUENA NOTICIA.



ANTES DE TERMINAR, EN TODO CASO, ME GUSTARÍA, CREO QUE ES LO QUE DICTA LA LÓGICA, DEDICARLE ALGUNAS PALABRAS AL PRINCIPAL RAMO NO VIDA, COMO ES EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL. LO QUIERO HACER PORQUE, EFECTIVAMENTE, ES EL MÁS IMPORTANTE; PERO, TAMBIÉN, PORQUE CREO QUE ES RELEVANTE EN UNA CONFERENCIA TÉCNICA, DADO QUE EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL ES, PROBABLEMENTE, EL RAMO DE SEGURO QUE, CON LA LLEGADA DE LA CRISIS ECONÓMICA, HA EXPERIMENTADO UN CAMBIO MÁS RADICAL EN EL MODELO DE NEGOCIO.

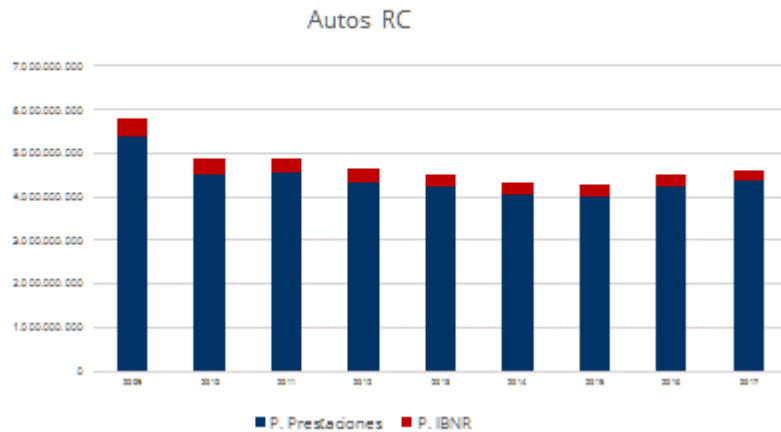
OS DARÉ UN DATO PARA EXPLICARLO: EN LOS AÑOS 2006-2007, CUANDO LA CRISIS ERA UN DEBATE CONCEPTUAL, EL PARQUE ASEGURADO, QUE TENÉIS EN EL GRÁFICO DE LA IZQUIERDA DE LA DIAPOSITIVA, CRECÍA A TASAS ANUALES DEL 6%. REPITO: DEL 6%. A DÍA DE HOY, DESPUÉS DE HABER SUPERADO LA CRISIS Y RECUPERADO UN TONO MÁS ALEGRE, ANDA, APROXIMADAMENTE, POR EL 2,3%. REPITO: 2,3%.

A LOS ANALISTAS MACROECONÓMICOS, Y EN AFI CREO QUE HAY UNOS CUANTOS, SUELO RECOMENDARLES QUE, A LA HORA DE ESTUDIAR LOS PATRONES Y LA EVOLUCIÓN DEL CONSUMO, COMPLEMENTEN LOS DATOS DE MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS NUEVOS, QUE SON UN CLÁSICO AQUÍ, CON EL SEGUIMIENTO DEL PARQUE FIVA. ESA COMPARACIÓN ES LA MEJOR DEMOSTRACIÓN DE HASTA QUÉ PUNTO LA INMENSA MAYORÍA DEL CRECIMIENTO DE PARQUE QUE SUGIEREN LAS MATRICULACIONES NO ES CRECIMIENTO NETO; PORQUE MUCHAS VECES, ESPECIALMENTE EN LAS ETAPAS EN QUE LA OPERACIÓN SE INCENTIVA FISCALMENTE, LA MATRICULACIÓN DE UN COCHE NUEVO ES UN JUEGO DE SUMA CERO: UNO SE MATRICULA, OTRO SE ACHATARRA. LOS FABRICANTES ANOTAN UNO, PERO NOSOTROS ANOTAMOS CERO. EL RITMO DE CRECIMIENTO DEL PARQUE ASEGURADO, DE HECHO, ES 10 VECES MENOR QUE EL DE LAS MATRICULACIONES.

¿QUÉ CONSECUENCIA HA TENIDO ESTO PARA LAS ASEGURADORAS? PUES, COMO DECÍA, EL PARADIGMA DEL NEGOCIO HA CAMBIADO. CON ENTRADAS DE PARQUE NUEVO EQUIVALENTES AL 6% DEL EXISTENTE, EL MODELO DE NEGOCIO SE BASABA EN

OBTENER, EN DICHO 6%, UNA CUOTA DE MERCADO SUPERIOR A LA QUE YA SE TENÍA SOBRE LA CARTERA. ESOS ERAN LOS AÑOS, SI LO RECORDÁIS, EN LOS QUE LOS PROTAGONISTAS DE MUCHOS ANUNCIOS DE SEGUROS DE COCHES ERAN PERSONAS JÓVENES, PRIMEROS CONDUCTORES. EL MODELO, AHORA, SIN EMBARGO, ES OTRO. EL MODELO ES CONSERVAR LA CUOTA, PROTEGERSE. EL PROTAGONISTA DE LOS ANUNCIOS HA CAMBIADO, AHORA ES MAYORITARIAMENTE UN CONDUCTOR DE MEDIANA EDAD; Y EL CONCEPTO QUE SE REFUERZA ES LA FIDELIZACIÓN.

ESTE CAMBIO, COMO DIGO, LO HA FORZADO LA EVOLUCIÓN DEL PARQUE; PERO HA TENIDO UNA CAJA DE RESONANCIA IMPORTANTE, QUE ES LA CAÍDA DE LAS FRECUENCIAS. EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS, NO SÓLO SE HA FRENADO EL PARQUE ASEGURADO; TAMBIÉN SE HA FRENADO, EN REALIDAD SE HA REDUCIDO, EL USO DEL VEHÍCULO. ALGUNAS ESTIMACIONES NOS INDICAN QUE LA DISTANCIA MEDIA RECORRIDA POR VEHÍCULO HA PODIDO REDUCIRSE EN PORCENTAJES DE DOS DÍGITOS DURANTE LOS PEORES AÑOS DE LA CRISIS. COMO BIEN SABÉIS LOS ACTUARIOS QUE ME ESTÁIS ESCUCHANDO, MENOR EXPOSICIÓN AL RIESGO SUELE SUPONER MENOR CARGA SINIESTRAL. ESTO QUIERE DECIR QUE, POR LO TANTO, EN EL MARCO DE UN MODELO DE NEGOCIO CAMBIANTE Y BASADO EN LA FIDELIZACIÓN, LA SITUACIÓN HA ABIERTO EL PORTILLO PARA GENERAR IMPORTANTES ESPACIOS DE COMPETENCIA VÍA PRECIOS.



TERMINO CON ESTA DIAPOSITIVA QUE, DE ALGUNA MANERA, VIENE A SER MUY PARECIDA, CASI IGUAL, A LOS DATOS DE FRECUENCIAS QUE YA HABÉIS VISTO EN LA ANTERIOR; O, MÁS BIEN, ES SU CONSECUENCIA. LA REDUCCIÓN DE LAS EXPOSICIONES AL RIESGO EN ESTOS ÚLTIMOS AÑOS HA PROVOCADO QUE EL VOLUMEN DE LAS PROVISIONES DE PRESTACIONES Y DE IBNR DEL SEGURO DE RC AUTOMÓVIL SE HAYA MODERADO CLARAMENTE, SI BIEN, COMO TAMBIÉN ES LÓGICO, DESDE 2016 SE APRECIA UNA TENDENCIA SUAVE AL INCREMENTO. ¿TIENE ESTO IMPORTANCIA? LA TIENE, POR UN FACTOR QUE AHORA OS VOY A EXPLICAR.

EN SEGUROS, COMO EN TODO, ES MUY IMPORTANTE HACER LAS COSAS BIEN. LO QUE PASA ES QUE EN SEGUROS, PUESTO QUE HABLAMOS DE UNA ACTIVIDAD ESTRECHAMENTE SUPERVISADA POR EL PODER PÚBLICO, NO SÓLO NOSOTROS TENEMOS QUE HACER LAS COSAS BIEN. ESTÁIS, POR SUPUESTO, LOS CONSULTORES; PERO EN ESTE TEATRO QUÉ OTRA COSA VOY A DECIR QUE SIEMPRE LO HACÉIS TODO BIEN, CLARO.

BROMAS APARTE, ME ESTOY REFIRIENDO AL REGULADOR Y AL SUPERVISOR. SOMOS TRES EN LA PARTIDA: REGULADOR, SUPERVISOR Y EMPRESARIOS, Y LOS TRES TENEMOS QUE HACER LAS COSAS BIEN PARA QUE EL JUEGO TENGA RÉDITOS. Y LA HISTORIA RECIENTE DEL RAMO DE AUTOS, ÉSA QUE ESTÁ ESQUEMATIZADA EN LA IMAGEN, ES LA HISTORIA DE ALGO QUE SE HA HECHO BIEN. INCLUSO, MUY BIEN.

EN AÑOS EN LOS QUE LA SINIESTRALIDAD NO PRESENTABA PRESIONES ESPECIALES POR LOS FACTORES QUE YA HEMOS VISTO, SE ABORDÓ LA TERCERA GRAN REFORMA DEL SISTEMA PARA LA VALORACIÓN DEL DAÑO CORPORAL. LA PRIMERA FUE SU PROPIA ELEVACIÓN AL RANGO DE LEY; LA SEGUNDA SE PRODUJO A PRINCIPIOS DE SIGLO, CUANDO YA SE AJUSTARON ALGUNAS TABLAS Y CANTIDADES; Y LA TERCERA HA SIDO PRECISAMENTE EN ESTOS AÑOS. UNA REFORMA PROFUNDA, MODERNA, CONSENSUADA; PORQUE LA HICIMOS ENTRE TODOS: VÍCTIMAS, ADMINISTRACIÓN, ASEGURADORES, EXPERTOS... JUNTOS RACIONALIZAMOS EL SISTEMA, INTENSIFICAMOS LA TRASLACIÓN DE RECURSOS HACIA LESIONES GRAVES, Y CREAMOS UN ENTORNO INDEMNIZATORIO MÁS EFICIENTE Y CAPAZ.

SE HIZO JUSTO CUANDO SE TENÍA QUE HACER. SE APROVECHÓ UN MOMENTO QUE ERA BASTANTE PROPICIO PARA ABORDAR LOS CAMBIOS NECESARIOS EN UN SISTEMA QUE, POR DEFINICIÓN, Y PUESTO QUE SE REFIERE A REALIDADES CAMBIANTES, TIENE QUE SER REVISADO CADA CIERTO TIEMPO.

POR ESO CREO QUE LA EXPERIENCIA RECIENTE CON LA REFORMA DE LO QUE COMÚNMENTE LLAMAMOS BAREMO ES UNA EXPERIENCIA DE ÉXITO. ESO QUE AHORA SE LLAMA UN ENTORNO WIN-WIN PORQUE TODOS HEMOS SALIDO GANANDO CON ELLO. Y ESTE ES EL MENSAJE QUE OS QUIERO DEJAR HOY A VOSOTROS, QUE ESTÁIS LLAMADOS A ASESORAR A GESTORES PÚBLICOS Y PRIVADOS, Y A SERLO VOSOTROS MISMOS; ES, DIGO, UNA BUENA DEMOSTRACIÓN DE LO QUE PASA CUANDO LAS COSAS SE HACEN BIEN.

OS DESEO A TODOS LA MEJOR DE LAS SUERTES A LA HORA DE BUSCAR, EN LOS RETOS DE VUESTRO DÍA A DÍA, ESA RUTA HACIA LO CORRECTO.



¿Preguntas?



Pilar González de Frutos
Presidenta

A PARTIR DE AQUÍ, NO SÉ SI QUEDA TIEMPO PARA PREGUNTAS, O SI ALGUNO DE VOSOTROS DESEÁIS HACERLAS. SI ES ASÍ, ESTOY A VUESTRA DISPOSICIÓN.

MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN, Y VUESTRA PACIENCIA.