

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EL 29 DE OCTUBRE DE 2019 EN EL 'III ENCUENTRO ECONÓMICO-ASEGURADOR. FUTURO ECONÓMICO Y TENDENCIAS EN EL SECTOR ASEGURADOR' ORGANIZADO POR LA MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA. EL ACTO SE DESARROLLÓ EN EL AUDITORIO DE LA FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO DE MADRID. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENOS DÍAS A TODOS, MUY BUENOS DÍAS ESPECIALMENTE A LA MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA QUE ME HA INVITADO A ESTAR PRESENTE HOY AQUÍ CON USTEDES. ESTE PANEL, TAL Y COMO ESTÁ CONFORMADO EN EL PROGRAMA, TIENE TRES CUARTOS DE HORA PARA TERMINARSE, ENTRE OTRAS COSAS PORQUE, SI ÉSTE ES INTERESANTE, QUE DESDE LUEGO LO ES POR EL TEMA Y ESPERO QUE POR LAS PONENTES, NO SERÉ YO QUIEN DILATE EL COMIENZO DEL SIGUIENTE, QUE DE INTERÉS VA SOBRADO TANTO EN LO QUE PRETENDE DISCUTIR COMO EN LAS PERSONAS INVITADAS A HACERLO.

ASÍ LAS COSAS, CREO QUE LO QUE ME TOCA ES HACER UNA INTRODUCCIÓN SOBRE MI VISIÓN EN TORNO AL FUTURO DEL SEGURO DE VIDA, LO SUFICIENTEMENTE TELEGRÁFICA PARA QUE QUEDE ESPACIO PARA EL DEBATE Y, AL TIEMPO, LO SUFICIENTEMENTE DENSA COMO PARA QUE DEJE ELEMENTOS DE REFLEXIÓN FLOTANDO EN EL AIRE DE LA SALA.

SIGUIENDO ESTE HILO, LO PRIMERO QUE LES DIRÉ ES QUE YO SOY DE LAS PERSONAS CONVENCIDAS DE QUE EL SEGURO DE VIDA TIENE UN AMPLIO FUTURO POR DELANTE. EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS, EL FUTURO SÓLO SE NUTRE DE UNA COSA: EXPECTATIVAS

INSATISFECHAS. EL BIEN O SERVICIO QUE TIENE FUTURO EN UNA ECONOMÍA O EN UNA SOCIEDAD ES AQUÉL QUE PUEDE PENSAR QUE TIENE Y TENDRÁ DEMANDA, ESTO ES, QUE SE VERÁ ANTE EL RETO DE TENER QUE RESPONDER A NECESIDADES DE CLIENTES DIVERSOS QUE, SIN SU OFERTA, NO LAS VAN A TENER CUBIERTAS. EN ESE SENTIDO, YO CREO QUE EL FUTURO DEL SEGURO DE VIDA ESTÁ MUCHO MÁS CLARO EN 2019 QUE HACE 20, 30 O 40 AÑOS. INCLUSO YO DIRÍA QUE ESTÁ MÁS CLARO QUE A PRINCIPIOS DE ESTE SIGLO.

YO, SUPONGO QUE COMO TODOS USTEDES, ALGUNA VEZ HE ESTADO EN SITIOS DONDE UN PONENTE, DELANTE DE MÍ, HA VATICINADO EL FIN DEL SEGURO DE VIDA O, PARA SER MÁS EXACTOS, DE LA INDUSTRIA DEL AHORRO A LARGO PLAZO. LA ÚLTIMA VEZ QUE ESCUCHÉ ESTO SE LO ESCUCHÉ A UN PONENTE CUYA TESIS FUNDAMENTAL ERA QUE, EN MUY POCOS AÑOS, EL HOMBRE SERÁ CAPAZ DE RETROTRAER A LAS PERSONAS DE 80 Y PICO AÑOS A LA SITUACIÓN QUE TENÍAN CUANDO TENÍAN 32. EN ESA SITUACIÓN DE VICTORIA CONTRA LA MUERTE Y, SOBRE TODO, CONTRA LA VEJEZ, NOS DECÍA EL PONENTE, LA INDUSTRIA DE PENSIONES PERDERÍA TODO SU SENTIDO. LAS PERSONAS PODRÍAN TRABAJAR TODO EL TIEMPO QUE QUISIERAN Y, POR LO TANTO, SIMPLEMENTE SE TOMARÍAN PERIODOS DE LA VIDA SABÁTICOS, PARA TENER HIJOS O PARA FORMARSE O SIMPLEMENTE PARA DISFRUTAR, QUE COMBINARÍAN CON PERÍODOS DE TRABAJO.

YO ESTABA ESCUCHANDO AQUEL DISCURSO Y ME DECÍA: LA VERDAD, NO VEO EL FIN DE LA INDUSTRIA DE LAS PENSIONES POR NINGÚN LADO. PORQUE SI LOS SUPERHOMBRES DEL FUTURO, ÉSOS QUE VAN A TENER 32 AÑOS INCLUSO CUANDO HAGA YA UN SIGLO QUE NACIERON, PRETENDEN NO PASARSE TODA ESA VIDA TRABAJANDO E INSTRUMENTAR

PERIODOS DE DESCANSO O PLACER, ¿CÓMO PIENSAN FINANCIAR ESOS MOMENTOS SIN INGRESOS?

LES PONGO ESTE EJEMPLO, UN TANTO EXAGERADO, PARA TRATAR DE DAR SOPORTE A UNA AFIRMACIÓN MÁS CATEGÓRICA: EL CIUDADANO DEL SIGLO XXI TIENE UNA NECESIDAD CRECIENTE DE DIFERIR RENTAS POR LA SIMPLE Y PURA RAZÓN DE QUE EL DINERO LE TIENE QUE DURAR UNOS 10 AÑOS MÁS QUE A SU PADRE, Y 20 MÁS QUE A SU ABUELO. EN REALIDAD, EL GASTO QUE DIFERIMOS HOY NOS TIENE QUE LLEGAR PARA EL MISMO TIEMPO QUE AYER MÁS 0,0007 PARTES MÁS. NO PARECE MUCHO, CIERTO; PERO ES UN EFECTO CONSTANTE, QUE NUNCA PARA, QUE NO TIENE SÁBADOS NI DOMINGOS, QUE NO RESPETA NI LA NAVIDAD NI EL OCIOSO VERANO.

EL CIUDADANO TIENE DOS OPCIONES: O ESTAR PENDIENTE DE ESE 0,0007 SILENCIOSO, TENER LA DISCIPLINA DE DOMEÑARLO; O TRANSFERIRLE ESE TRABAJO A UN TERCERO. UN TERCERO QUE SÓLO PUEDE SER UNO, PUES LA LEGISLACIÓN ES BIEN CLARA, EN TODOS LOS PAÍSES DESARROLLADOS, A LA HORA DE DELIMITAR QUE EL ÚNICO ACTOR ECONÓMICO PRIVADO QUE PUEDE LIDIAR CON LOS RIESGOS BIOMÉTRICOS ES EL ASEGURADOR. EL ASEGURADOR DE VIDA.

ES CURIOSO, POR LO TANTO, QUE EN ESTE MUNDO NUESTRO SE MULTIPLIQUEN LOS AVISOS MILENARISTAS QUE NOS HABLAN DEL FIN PRECISAMENTE DE LOS DOS MECANISMOS QUE MÁS NECESARIOS SON PARA LA CIUDADANÍA A LA LUZ DE LOS HECHOS: LAS PENSIONES DE REPARTO, Y EL AHORRO A TRAVÉS DEL SEGURO DE VIDA. YO, PUES, NO CREO EN LOS

FINALES. CREO EN LOS RETOS, EN LAS DIFICULTADES. Y ÉSTE ES UN TERRENO EN EL QUE EL SEGURO DE VIDA TIENE VARIOS. ME VOY A LIMITAR A SEÑALAR DOS.

EL PRIMERO SON LOS TIPOS DE INTERÉS. LA PRINCIPAL MATERIA PRIMA DE LA QUE ESTÁN HECHOS LOS SEGUROS DE AHORRO ES EL INTERÉS COMPUESTO, Y PARA QUE EL INTERÉS COMPUESTO SE DESPLIEGUE HACEN FALTA TIPOS DE INTERÉS REALES POSITIVOS. EN EUROPA, EN GENERAL EN EL MUNDO DESARROLLADO, HEMOS RENUNCIADO A ESTO Y HEMOS PREFERIDO UN ESTATUS QUO MACROECONÓMICO BASADO EN RECIBIR CHUTES CONSTANTES DE DEMANDA PARA LAS DEUDAS PÚBLICAS, Y ASÍ NO TENER QUE SALIR AL BALCÓN Y DECIRLE AL ELECTORADO QUE HAY QUE PISAR EL FRENO DEL GASTO. LAS CONSECUENCIAS DE ESTA ESTRATEGIA, MUCHO ME TEMO, LAS VEREMOS EN EL PRÓXIMO PERIODO RECESIVO, QUE NOS PILLARÁ SIN HERRAMIENTAS MONETARIAS QUE USAR PARA QUEBRAR EL CICLO. PERO, EN TODO CASO, LO QUE ESTÁ CLARO ES QUE UN ENTORNO CONTINUADO DE TIPOS BAJOS COMPROMETE MUCHAS DE LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DEL SEGURO DE AHORRO, NOTABLEMENTE LAS RENTAS VITALICIAS, QUE SON ESE PRODUCTO QUE BLINDA AL CLIENTE ANTE EL PROBLEMA DE QUE SU DINERO SE ACABE; LO BLINDA, PUES, CONTRA ESE 0,0007 AL QUE ME REFERÍA ANTES.

ES INDUDABLE QUE LOS TIPOS BAJOS PLANTEAN RETOS MUY IMPORTANTES; PERO NO PONEN AL SEGURO EN CUESTIÓN. RECUERDEN LO QUE LES HE DICHO: LO QUE DA SENTIDO A UN PRODUCTO O SERVICIO ES QUE SEA NECESARIO PARA QUIEN PUEDE COMPRARLO. LAS NECESIDADES DE AHORRO SON CRECIENTES Y ESO QUIERE DECIR QUE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA SEGUIRÁ AHORRANDO; ES MÁS, LO DESEABLE ES QUE INCREMENTE SU AHORRO Y LO

DIVERSIFIQUE, PROCESOS AMBOS QUE POTENCIALMENTE BENEFICIARÁN AL SEGURO. AQUÍ, PUES, LO QUE NOS ESTAMOS JUGANDO NO ES EL FUTURO DEL SEGURO, SINO EL DE SUS CLIENTES. LO QUE NOS ESTAMOS JUGANDO ES EN QUÉ MEDIDA EL CLIENTE DE SEGUROS DE VIDA ESPAÑOL, QUE SEGÚN LAS ENCUESTAS MÁS SERIAS ES, EN DOS TERCIOS DE SU COMPOSICIÓN, UN CLIENTE CON AVERSIÓN AL RIESGO, UN CLIENTE QUE NO SE QUIERE EXPONER A LA PÉRDIDA FINANCIERA, VA A SEGUIR TENIENDO ESO. VA A SEGUIR TRANSFIRIÉNDOLE AL ASEGURADOR EL RIESGO DE PÉRDIDA FINANCIERA PARA SUS AHORROS, O NO. EL PROBLEMA, POR LO TANTO, NO ESTÁ TANTO EN EL PROVEEDOR, PORQUE EL PROVEEDOR SABE VENDER MUCHAS COSAS, Y LO SEGUIRÁ HACIENDO. EL PROBLEMA FUNDAMENTAL LO TIENE EL CLIENTE.

QUIERO CON ESTO DECIR QUE LO QUE SE VENTILA EN UN PERIODO PROLONGADO DE TIPOS BAJOS ES SI QUEREMOS, COMO PAÍS, QUE EXISTAN ALTERNATIVAS DE AHORRO PARA LOS CIUDADANOS EN LAS QUE ÉSTOS NO TENGAN QUE CARGAR PERSONALMENTE CON LOS RIESGOS FINANCIEROS; RIESGOS QUE, A MENUDO, NO ENTIENDEN BIEN Y DE LOS QUE NO SON COMPLETAMENTE CONSCIENTES. PORQUE SI LA RESPUESTA ES QUE SÍ, QUE QUEREMOS QUE EN NUESTRO MERCADO DE AHORRO HAYA ALTERNATIVAS CON GARANTÍA, SI LAS CONDICIONES FINANCIERAS PRESENTAN UNA SITUACIÓN PLANA, LA ÚNICA ALTERNATIVA VIABLE ES QUE EL RETO SE ADOpte MEDIANTE LA COLABORACIÓN ENTRE LOS ÁMBITOS PÚBLICO Y PRIVADO EN EL DISEÑO DE PRODUCTOS QUE SEAN TÉCNICAMENTE SÓLIDOS Y EFICIENTES, A LA VEZ QUE ESTÉN FISCALMENTE BIEN TRATADOS. Y ESO QUIERE DECIR: MEJOR TRATADOS DE LO QUE LO ESTÁN HOY EN DÍA. Y NO ES, LO REPITO, ALGO QUE DEBIERA HACERSE EN BENEFICIO DE LAS

ASEGURADORAS, SINO DE SUS CLIENTES, QUE SON LOS QUE SIGUEN DEMANDANDO UN PRODUCTO QUE, CADA VEZ MÁS, EL MERCADO ESTÁ HACIENDO IMPOSIBLE.

UN REGULADOR INTELIGENTE TIENE QUE SABER CONECTAR SUS INTENCIONES Y LOS GRANDES OBJETIVOS DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL EN ESTE MISMO MOMENTO EN QUE ESTAMOS HABLANDO, EN ESPAÑA, HAY EXACTAMENTE 7 MILLONES DE ESPAÑOLES QUE ESTÁN AHORRANDO SIN RIESGO DE PÉRDIDA. ¿QUEREMOS QUE PUEDAN SEGUIR HACIÉNDOLO? PUES, MIREN: SI LA RESPUESTA ES SÍ, A LO PEOR NOSOTROS, LOS ASEGURADORES, NO VAMOS A PODER GARANTIZARLO POR NOSOTROS MISMOS.

PARA GARANTIZAR TODO ESTO, NECESITAMOS, LOS ASEGURADORES, SER EXCELENTES GESTORES. NO HACER TONTERÍAS, CIERTAMENTE. PERO NECESITAMOS, TAMBIÉN, QUE EL REGULADOR ENTIENDA QUE EL PROCESO QUE IMPORTA ES ÉSE POR EL CUAL LOS AHORRADORES RECIBEN LO QUE BUSCAN Y SE PUEDEN REFUGIAR MEJOR DE RIESGOS QUE TAL VEZ NO ENTIENDEN BIEN Y QUE, EN CUALQUIER CASO, ELLOS NO QUIEREN ASUMIR. Y ESTO PASA POR ENTENDER QUE TODOS DEBEMOS IR ACOMPASADOS, SINTONIZAR LA MISMA FRECUENCIA, REMAR EN EL MISMO MOMENTO Y, SOBRE TODO, EN LA MISMA DIRECCIÓN. LAMENTABLEMENTE, NO ES LA PRIMERA VEZ QUE YO PERCIBO ESTA NECESIDAD DE CORRECTO ALINEAMIENTO ENTRE LO QUE SE QUIERE HACER CON LA MANO DERECHA Y CON LA IZQUIERDA. NO HACE MUCHOS AÑOS, RECUERDO CÓMO LA COMISIÓN EUROPEA, AL MISMO TIEMPO, ESTABA IMPULSANDO UN ‘LIBRO BLANCO SOBRE PENSIONES’ EN EL QUE SE MOSTRABA HONDAMENTE PREOCUPADA POR LA TRANSFERENCIA DE RIESGOS A LOS PARTICULARES QUE SUPONÍA LA GENERALIZACIÓN DEL AHORRO DE CONTRIBUCIÓN DEFINIDA

EN TODO EL CONTINENTE; MIENTRAS, EN EL PLANO TÉCNICO, EN EL DISEÑO DE SOLVENCIA II MOSTRABA DUDAS, QUE AFORTUNADAMENTE TERMINÓ POR ABANDONAR, RESPECTO DEL DESARROLLO DE UN ESQUEMA RACIONAL DE CÁLCULO DE LOS COMPROMISOS A LARGO PLAZO QUE, EVITANDO VISIONES HÍPER PRUDENCIALES, HICIERA POSIBLE SU PERVIVENCIA.

LOS REGULADORES, POR LO TANTO, DEBEN DE SER CONSCIENTES DE *PARA QUÉ* SE OFRECEN LOS PRODUCTOS DE AHORRO, CUÁL ES SU FUNCIÓN SOCIAL, Y PLANTEARSE LA MEJOR MANERA DE SEGUIR GARANTIZANDO ESA FUNCIÓN, POR SUPUESTO SIN EROSIONAR NUNCA EL MANDATO FUNDAMENTAL DE TODO MERCADO ASEGURADOR, QUE ES LA SOLVENCIA.

LOS ASEGURADORES ESTAMOS DISPUESTOS A PONER TODA LA CARNE EN EL ASADOR. EN ESTOS MOMENTOS GESTIONAMOS 200.000 MILLONES DE EUROS EN FAVOR DE NUESTROS CLIENTES; PERO NOS GUSTARÍA QUE FUESEN EL DOBLE, O EL TRIPLE. ¿POR QUÉ NO? SI ASÍ FUESE, NO SERÍAMOS NOSOTROS LOS GRANDES BENEFICIADOS, SINO LA SOCIEDAD ESPAÑOLA, QUE CONTARÍA CON UNA RED DE APOYO SOCIAL A TRAVÉS DE LA PREVISIÓN DE LA QUE AHORA MISMO CARECE. SIN EMBARGO, PARA CONSEGUIR ESTO HACE FALTA NO SÓLO QUE LOS EMPRESARIOS INVENTEMOS OFERTA, INNOVEMOS Y EMPRENDAMOS; HACE FALTA QUE UN SECTOR COMO ÉSTE, FUERTEMENTE REGULADO Y SUPERVISADO, CUENTE CON LA COMPLICIDAD CRÍTICA DE LOS QUE HACEN LAS NORMAS.

EL SEGUNDO ELEMENTO IMPORTANTE EN ESTE ENTORNO ES EL NECESARIO PROCESO DE ADAPTACIÓN DEL SEGURO DE VIDA A LOS DESPLAZAMIENTOS DE LA LONGEVIDAD. ÉSTE ES

UN PROCESO QUE NO ES NUEVO; LO HEMOS HECHO OTRAS VECES, EN REALIDAD LLEVAMOS HACIÉNDOLO MÁS DE UN SIGLO, MÁS TIEMPO INCLUSO QUE LA SEGURIDAD SOCIAL. EL PROBLEMA QUE GENERA ESTE PROCESO EN EL MOMENTO PRESENTE ES, PRECISAMENTE, SU CONVERGENCIA CON LA SITUACIÓN DE LOS TIPOS, QUE NOS OBLIGA A ESTAR ESPECIALMENTE VIGILANTES EN TORNO A LA NECESIDAD DE ACTUALIZAR LOS PARÁMETROS POR LOS QUE CALCULAMOS MORTALIDAD Y SUPERVIVENCIA. LO CIERTO ES QUE, DADO QUE COMO HE DICHO ES UN PROCESO QUE YA HEMOS HECHO CON ANTERIORIDAD, YA CONOCEMOS TODOS, CREO, LA VÍA IDEAL PARA LLEVARLO AL MEJOR DE LOS RESULTADOS POSIBLES, QUE NO ES OTRA QUE EL DIÁLOGO ENTRE INDUSTRIA, SUPERVISOR Y REGULADOR, PARA ACOMPASAR EL PROCESO A PLAZOS RAZONABLES QUE NO GENEREN DISRUPCIONES EN LOS PROCESOS DE NEGOCIO.

LA AGENDA QUE TENEMOS POR DELANTE ES COMPLEJA. HAY MUCHOS ASUNTOS PENDIENTES SOBRE LA MESA. EL AÑO 2019, ASIMISMO, ES UN EJERCICIO CRUCIAL POR PARTE DE LAS AUTORIDADES EUROPEAS A LA HORA DE LANZAR PROYECTOS PARA CONSEGUIR INSTRUMENTALIZAR DENTRO DEL SECTOR ASEGURADOR Y OTROS INVERSORES INSTITUCIONALES LAS ESTRATEGIAS DE INVERSIONES CON VALOR AMBIENTAL, SOCIAL Y DE GOBERNANZA; ESO QUE, TOMANDO LA PARTE POR EL TODO, SOLEMOS LLAMAR «BONOS VERDES». EL AÑO QUE VIENE, 2020, SERÁ EL AÑO DE LA REVISIÓN DEL PROCESO SOLVENCIA II, DESPUÉS DE TRES AÑOS DE PLENA VIGENCIA Y APLICACIÓN EN EL MERCADO, CON AJUSTES QUE SE ADIVINAN DE GRAN IMPORTANCIA; Y, POR ÚLTIMO, PERO NO POR ELLO MENOS IMPORTANTE, EN LOS PRÓXIMOS MESES O AÑOS DEBEREMOS VER EL DESARROLLO DEFINITIVO

BORRADOR DE DISCURSO

DE LAS NUEVAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA, UN PROCESO MUY EXIGENTE QUE CON SEGURIDAD PONDRÁ A LAS ENTIDADES A PRUEBA.

NOS ENFRENTAMOS, POR LO TANTO, A UN FUTURO COMPLEJO. NO ES, ESO SÍ, EL PRIMERO DE LOS FUTUROS COMPLEJOS QUE HEMOS TENIDO POR DELANTE Y, DESDE LUEGO, TAMPOCO SERÁ EL ÚLTIMO. PERO, COMO DIGO, LA MEJOR FORMA DE GESTIONARLO Y SACAR DE ÉL LO MEJOR PARA TODOS ES HACER LO QUE HEMOS HECHO SIEMPRE: DIALOGAR A FONDO ENTRE TODOS LOS ACTORES IMPLICADOS. ESTO ES LO QUE ESPERO QUE SE PRODUZCA TAMBIÉN EN ESTE MOMENTO.

MUCHAS GRACIAS Y SUPONGO QUE EN LAS PREGUNTAS, DESPUÉS TENDREMOS LA OCASIÓN DE AMPLIAR CONCEPTOS.