

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PREPARADA PARA UN DESAYUNO EMPRESARIAL ORGANIZADO POR NAVARRA CAPITAL EL JUEVES 12 DE NOVIEMBRE DE 2020. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENOS DÍAS A TODOS Y MUCHAS GRACIAS A NAVARRA CAPITAL POR OFRECERME ESTA POSIBILIDAD DE HACER UNA APROXIMACIÓN AL SECTOR ASEGURADOR EN ESTE FORO TAN INTERESANTE. VOY A OCUPAR ALGUNOS MINUTOS EN EXPLICARLES ALGUNAS COSAS DEL SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL, SUS CARACTERÍSTICAS Y ENTORNO. DESPUÉS, DEDICARÉ ALGÚN TIEMPO A COMENTAR CÓMO HEMOS REACCIONADO NOSOTROS A LA SITUACIÓN EXTRAORDINARIA CREADA POR LA PANDEMIA. Y, FINALMENTE, LES HABLARÉ ALGO SOBRE LOS RETOS E INQUIETUDES FUNDAMENTALES QUE TENEMOS AHORA MISMO POR DELANTE. ESPERO QUE TODAS ESTAS COSAS GENEREN INTERÉS SUFICIENTE PARA LAS PREGUNTAS Y QUE TENGAMOS UN COLOQUIO ENRIQUECEDOR.

EN PRIMER LUGAR, ME GUSTARÍA ENMARCARLES EL QUÉ Y EL CÓMO DEL SEGURO ESPAÑOL. EL SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL ES UNA INDUSTRIA DE UNOS 65.000 MILLONES DE EUROS DE FACTURACIÓN QUE, SIN EMBARGO, ES UNA CIFRA QUE NO LE HACE JUSTICIA, PORQUE SI NOS PARAMOS A PENSAR O CALCULAR EL VALOR DE TODOS LOS RIESGOS QUE ESTAMOS CUBRIENDO A

CAMBIO DE ESTA FACTURACIÓN, NOS DAREMOS CUENTA DE QUE EL SEGURO ES MUCHO MÁS QUE EL 5% DEL PIB.

POR PONERLES ALGUNOS EJEMPLOS: ASEGURAMOS 3,7 BILLONES, SÍ, CON B, DE EUROS DE LA RIQUEZA ACUMULADA POR LAS FAMILIAS EN VIVIENDAS; ASEGURAMOS 173.000 MILLONES DE VALOR EN OFICINAS, 700.000 MILLONES EN LOCALES COMERCIALES, Y ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES POR VALOR DE 1,2 BILLONES. LAS VIDAS HUMANAS QUE CUBRIMOS TIENEN UN VALOR DE MÁS DE 8 BILLONES DE EUROS. ASEGURAMOS UNOS 100.000 MILLONES DE EUROS, QUE ES EL VALOR QUE ESTIMAMOS PARA LOS 32 MILLONES DE VEHÍCULOS QUE CIRCULAN POR LAS CALLES Y CARRETERAS DE ESPAÑA.

SI SE ESTÁN PREGUNTANDO POR ESTAS DIMENSIONES EN NAVARRA, LES PUEDO DECIR QUE EN ESTA COMUNIDAD FORAL ATENDEMOS UN PERCANCE EN UNA VIVIENDA ASEGURADA CADA SIETE MINUTOS Y MEDIO, LAS 24 HORAS DEL DÍA, 365 DÍAS AL AÑO; O UN PERCANCE EN UN COMERCIO CADA HORA Y MEDIA. AQUÍ, EN NAVARRA, ASEGURAMOS 475.000 VEHÍCULOS A LOS QUE PRESTAMOS 133.000 SERVICIOS CADA AÑO. MUY PARTICULARMENTE, NOS OCUPAMOS DE LAS CONSECUENCIAS DE LOS 2.845 ACCIDENTES DE TRÁFICO CON VÍCTIMAS PRODUCIDOS EN ESTE TERRITORIO CADA AÑO, QUE GENERAN UNA CIFRA CERCANA A LAS 3.000 VÍCTIMAS Y PERJUDICADOS. POR ÚLTIMO, EN NAVARRA HAY 65.000 PERSONAS QUE ENCOMIENDAN EL CUIDADO

DE SU SALUD AL SEGURO PRIVADO; Y 470.000 QUE TIENEN SEGUROS DE VIDA Y AHORO.

COMO PODRÁN IMAGINARSE A RAÍZ DE ESTA LISTA, UNA DE LAS CARACTERÍSTICAS MÁS EVIDENTES DEL SEGURO ESPAÑOL ES QUE HACE YA MUCHAS DÉCADAS QUE DEJÓ DE SER UN SEGURO INDEMNIZATORIO PARA MIGRAR A UN MODELO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS. NOSOTROS, EN LA MEDIDA EN QUE PODEMOS, YA NO ENVIAMOS CHEQUES; PROVEEMOS EL FONTANERO, EL TALLER, EL ABOGADO, EL MÉDICO QUE NUESTRO CLIENTE NECESITA, CONVIRTIÉNDONOS CON ELLO EN UN ESTABILIZADOR DE COSTES, PUES TODO AQUÉL QUE ECHA MANO DE NOSOTROS LO QUE HACE ES CONVERTIR UN COSTE VARIABLE, LAS POSIBLES CONSECUENCIAS DE LA FATALIDAD, EN UN COSTE FIJO QUE SOLEMOS LLAMAR PRIMA O PRECIO DEL SEGURO. ESTE HECHO ES DE GRAN IMPORTANCIA POR ALGUNA COSA MÁS QUE DIRÉ MÁS ADELANTE. PORQUE SOMOS UN MODELO DE SERVICIO, LLEVAMOS AÑOS ADOPTANDO Y ADAPTANDO LAS MEJORAS TECNOLÓGICAS QUE NOS LLEGAN. FUIMOS UNO DE LOS PRINCIPALES IMPULSORES DE ESE CAMBIO HOY YA ASUMIDO QUE FUERON LOS TELÉFONOS 900, COMO LO SOMOS AHORA DE LOS ENTORNOS DIGITALES Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL. COMO DIGO, VOLVERÉ A REFERIRME A ESTO.

EN LOS TIEMPOS QUE CORREN, ES OBVIO QUE YO NO CUMPLIRÍA MIS FUNCIONES COMO PONENTE SI NO ME REFIRIESE AL TEMA DEL SEGURO Y LA

COVID-19. ¿CUÁL HA SIDO LA ACTUACIÓN DEL SEGURO EN ESTA CIRCUNSTANCIA? PUES, MIREN, DEL SEGURO SE DICE, LO DECIMOS NOSOTROS MISMOS PORQUE ES CIERTO, QUE TIENE MUCHOS ELEMENTOS CONTRACÍCLICOS. ESTO QUIERE DECIR QUE EL SEGURO, POR DEFINICIÓN, TIENE ELEMENTOS EN SU OPERATIVA QUE HACEN QUE, NORMALMENTE, NO SE VEA SITUADO EN LA PRIMERA TRINCHERA DE LA CRISIS; PARA EL SEGURO, SON PEOR LAS CRISIS DURADERAS QUE LAS AGUDAS. ESTO, EL NO SER UN SECTOR DIRECTA Y PRIMERAMENTE GOLPEADO POR EL RADICAL CAMBIO DE ENTORNO QUE SUPUSO EL CONFINAMIENTO, A LO QUE NOS MOVIÓ, SOBRE TODO, FUE A SENTIRNOS RESPONSABLES DE NO PARAR. DE SEGUIR. DE APORTAR NORMALIDAD EN UN ENTORNO EXTREMADAMENTE ANÓMALO, Y YO CREO, SINCERAMENTE, QUE LO CONSEGUIMOS.

DURANTE LAS PEORES FECHAS DE LA PANDEMIA, EL SEGURO DE VIDA TRANSMITIÓ A SUS BENEFICIARIOS 2,5 MILLONES DE EUROS DIARIOS; NUESTRO FLUJO DE PRESTACIONES NO SE DETUVO. EL SEGURO DE SALUD REALIZÓ EN LAS PRIMERAS JORNADAS DE LA PANDEMIA 90.000 PCRs, 13.500 INGRESOS Y ATENDIÓ 390.000 URGENCIAS. ADEMÁS, PUESTO QUE EL CONFINAMIENTO IMPEDIÓ A SUS CLIENTES ACUDIR PRESENCIALMENTE AL MÉDICO, LES FACILITÓ EL CANAL VIRTUAL, CON MÁS DE 1,3 MILLONES DE VIDEOCONSULTAS. EL SEGURO MANTUVO CONTACTOS CON LAS AUTORIDADES PARA CONSEGUIR, POR EJEMPLO, QUE LOS REPARADORES SE PUDIERAN DESPLAZAR LIBREMENTE

PARA ATENDER LAS AVERÍAS Y PERCANCES EN CASAS Y LOCALES, PORQUE, DE HECHO, EL NÚMERO DE ESTOS PERCANCES SE INCREMENTÓ CASI UN 7%, HASTA LOS 4,7 MILLONES DE SERVICIOS. EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL HA ATENDIDO EN LOS PRIMEROS SEIS MESES DE ESTE AÑO UNOS 3 MILLONES DE PERCANCES Y SERVICIOS, Y QUÉ DECIR DEL SEGURO DE DECESOS, QUE HA DEBIDO ASUMIR UNA CARGA DE ENTRE 100.000 Y 150.000 SEPELIOS EN LOS PRIMEROS SIETE MESES DEL AÑO.

LOS ESFUERZOS DEL SECTOR ASEGURADOR, POR LO TANTO, HAN SIDO, COMO DECÍA, TRANSMITIR NORMALIDAD. Y EL PRIMER TEATRO EN EL QUE SE HA TRANSMITIDO ESA NORMALIDAD HA SIDO NUESTRA PROPIA FUERZA LABORAL. NOSOTROS NO HEMOS HECHO USO DE LOS ERTES Y, SEGÚN ALGUNOS DATOS OBTENIDOS EN UNA ENCUESTA INTERNA, INCLUSO PODRÍAMOS HABER INCREMENTADO LIGERAMENTE NUESTRA PLANTILLA EN LOS PRIMEROS NUEVE MESES DEL AÑO. TODO ESTO LO HEMOS HECHO, ADEMÁS, CUMPLIENDO NUESTRO PRIMER MANDAMIENTO, QUE ES MANTENER LA SOLVENCIA. LA SOLVENCIA ASEGURADORA SE DEFINE COMO LA DISPOSICIÓN DE RECURSOS PROPIOS SUFICIENTES COMO PARA ENFRENTAR LAS PÉRDIDAS QUE PUEDAN OCASIONAR SUCESOS CON UNA PROBABILIDAD DE UNO ENTRE 200, O SUPERIOR. HEMOS MANTENIDO NUESTRA RATIO DE COBERTURA DE ESE CAPITAL POR ENCIMA DE DOS, ES DECIR, NO ES QUE

TENGAMOS FONDOS PROPIOS NECESARIOS PARA CUBRIR TODAS ESAS PÉRDIDAS EVENTUALES; ES QUE TENEMOS EL DOBLE DE ESOS RECURSOS.

EL SEGURO, PUES, EN SITUACIONES COMPROMETIDAS COMO LA QUE HEMOS VIVIDO Y SEGUIMOS VIVIENDO, HA TRATADO Y TRATA DE APORTAR UN ENTORNO DE NORMALIDAD Y EFICIENCIA; TRATAMOS DE COLABORAR PARA LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA. ESTO, SIN EMBARGO, NO QUIERE DECIR QUE NOSOTROS NO TENGAMOS INQUIETUDES Y NECESIDADES. A ESTA PARTE ME GUSTARÍA DEDICARLE ALGO DE TIEMPO.

LA BUENA POLÍTICA ECONÓMICA ES LA POLÍTICA PLANIFICADA. SI LO QUE LE PREOCUPA A UN PLANIFICADOR ECONÓMICO, Y DA IGUAL QUE LO QUE ESTÉ PLANIFICANDO SEA EL COMPORTAMIENTO DE UNA EMPRESA, DE UN SECTOR, DE UNA COMUNIDAD AUTÓNOMA O DE UN ESTADO; SI LO QUE LE PREOCUPA, DIGO, ES LO QUE VAYA A PASAR MAÑANA, NO CREO QUE A LO QUE HACE SE LE PUEDA LLAMAR PLANIFICAR. LA VIRTUD DE LA PLANIFICACIÓN Y, POR ENDE, DE LA GESTIÓN, ES SABER ENTENDER QUE UNO GESTIONA HOY PARA OBTENER BUENOS RESULTADOS DENTRO DE ALGÚN TIEMPO; INCLUSO DE MUCHO TIEMPO. ÉSTE PRINCIPIO GENERAL, QUE YO CREO QUE ES FÁCIL DE ENTENDER Y DE ASUMIR, DEBE SER, SI CABE, INCREMENTADO EN SU DEFENSA Y EXPOSICIÓN EN TIEMPOS COMO LOS QUE CORREN; PORQUE EN ESTOS TIEMPOS PODEMOS CAER CON MUCHA FACILIDAD EN LA TENTACIÓN DE PENSAR

QUE TODO LO QUE TENEMOS POR DELANTE ES LA GESTIÓN DE LA CRISIS PANDÉMICA Y DE SUS CONSECUENCIAS INMEDIATAS.

ESTO, DESGRACIADAMENTE, NO ES ASÍ. LA CRISIS PANDÉMICA INMEDIATA ES DE GRAN IMPORTANCIA PORQUE SUS CONSECUENCIAS SON TEMIBLES; PERO NO ES EL ÚNICO PROBLEMA AL QUE NOS ENFRENTAMOS. LA CRISIS DE LA COVID-19 TAMBIÉN NOS HA COLOCADO FRENTE A FRENTE CON VULNERABILIDADES E INEFICIENCIAS QUE EXISTÍAN EN NUESTRO SISTEMA SOCIOECONÓMICO, LA MAYORÍA DE LAS CUALES YA ERAN SEÑALADAS ANTES DE LA PRODUCCIÓN DEL ESTALLIDO VÍRICO; Y RESOLVERLAS ES UN IMPERATIVO PARA TODOS SI NO QUEREMOS SEGUIR SIENDO VULNERABLES ANTE LAS CRISIS INESPERADAS; CRISIS QUE, DE UNA FORMA O DE OTRA, CON UNO U OTRO ORIGEN, Y CON DISTINTAS INTENSIDADES, SE VAN A SEGUIR PRESENTANDO.

QUIERO CON ESTO DECIR QUE SI TODO LO QUE VAMOS A DISCUTIR EN TORNO A LA PANDEMIA ES LA FORMA Y EL CALENDARIO PARA LA RECUPERACIÓN DEL RITMO DE CRECIMIENTO QUE TENÍAMOS ANTES DEL ESTADO DE ALARMA DE MARZO, ENTONCES NO VAMOS A DISCUTIR LO REALMENTE IMPORTANTE, QUE SON LAS ENSEÑANZAS QUE NOS DEBE DEJAR ESTE EPISODIO EN LO QUE SE REFIERE A NUESTRA CAPACIDAD COMPETITIVA, A NUESTRA RESILIENCIA ECONÓMICA Y SOCIAL, A NUESTRA CAPACIDAD DE

ENFRENTARNOS A LAS DIFICULTADES. Y ÉSTE ES UN TERRENO EN EL QUE, DESDE EL PUNTO DE VISTA ASEGURADOR, HAY MUCHAS COSAS QUE DECIR.

EN PRIMER LUGAR, ESTÁ LA PREGUNTA, O LA CUESTIÓN, DE SI PODEMOS PROTEGERNOS A TRAVÉS DE MECANISMOS ASEGURADORES DE LAS CONSECUENCIAS DE LAS PANDEMIAS. ES OBVIO QUE LA PRODUCCIÓN DE LA CRISIS HA AFLORADO LA EXISTENCIA DE ESO QUE TÉCNICAMENTE SOLEMOS LLAMAR “GAPS” DE ASEGURAMIENTO; ESPACIOS NO ASEGURADOS, O NO SUFICIENTEMENTE ASEGURADOS, EN LOS QUE AHORA SE HA PRODUCIDO LA VOLATILIZACIÓN DEL VALOR, PUESTO QUE NO HA HABIDO NADIE QUE HAYA EQUILIBRADO FINANCIERAMENTE EL EFECTO. ÉSTE HECHO HA PROVOCADO QUE MUCHOS ROSTROS SE VUELVAN HACIA NOSOTROS, ESPERANDO QUE ARBITREMOS UN SISTEMA PARA CREAR ESA PROTECCIÓN QUE NO EXISTÍA CUANDO LA PANDEMIA SE PRESENTÓ. ÉSTE DESEO, SIN EMBARGO, CHOCA CON DOS PROBLEMAS. EL PRIMERO DE ELLOS ES QUE EL ASEGURAMIENTO ES, PRIMARIAMENTE, UNA CUESTIÓN DE CAPACIDAD. EL ASEGURADOR, LO QUE HACE, ES ASUMIR COMO PROPIO EL RIESGO AL QUE ESTÁ SOMETIDO UN TERCERO. ESA ASUNCIÓN LA HACE CON LA SUMA DEL VALOR TEÓRICO DE DICHO RIESGO, ES DECIR LA PRIMA; Y CON SUS PROPIOS RECURSOS. POR LO TANTO, LA CAPACIDAD DE ASEGURAMIENTO ES MUY, MUY ELEVADA; PERO FINITA. TAN FINITA COMO LA CAPACIDAD DE PAGO DE PRIMAS Y EL MONTO DE LOS RECURSOS QUE EL SISTEMA ASEGURADOR SEA CAPAZ DE ALLEGAR.

EL SEGUNDO DE LOS PROBLEMAS ES, SI CABE, PEOR AÚN. INCLUSO AUNQUE EXISTIESE CAPACIDAD FINANCIERA PARA CUBRIR CAPITALS MULTIBILLONARIOS, ALGO QUE COMO HEMOS VISTO ES POSIBLE, EL PROBLEMA QUE PRESENTA UNA PANDEMIA ES QUE ES UN RIESGO, DICHO TÉCNICAMENTE, NO MUTUALIZABLE. SI EL SEGURO PUEDE DAR COBERTURA, A LA VEZ, A 3,7 BILLONES DE VALOR INMOBILIARIO RESIDENCIAL, ES PORQUE RESULTA OBVIO QUE LAS CERCA DE 20 MILLONES DE VIVIENDAS QUE HAY ASEGURADAS EN ESPAÑA NO VAN A TENER, TODAS, UN PERCANCE MAÑANA A LA MISMA HORA. EL RIESGO ES MUTUALIZABLE PORQUE EN EL UNIVERSO DE ASEGURADOS LOS HAY QUE ESTÁN EXPUESTOS A LOS RIESGOS DE DIFERENTE MANERA Y, AL FIN Y A LA POSTRE, HAY ALGUNOS QUE SUFRIRÁN PERCANCES Y OTROS QUE NO. UNA PANDEMIA, SIN EMBARGO, NO ES ASÍ. UNA PANDEMIA NO ES ASEGURABLE, PORQUE ES ALGO QUE LE PASA A TODOS Y, ADEMÁS, LES OCURRE AL MISMO TIEMPO. LAS PANDEMIAS NO CIERRAN LOS COMERCIOS SITUADOS EN LOS NÚMEROS IMPARES Y RESPETAN A LOS PARES.

LA COBERTURA PANDÉMICA, POR LO TANTO, TIENE QUE SER UNA COBERTURA EN LA QUE TENGA UN PAPEL FUNDAMENTAL AQUEL ACTOR AL QUE, CONSTITUCIONALMENTE, SE LE HA OTORGADO LA MISIÓN DE ENFRENTAR LAS SITUACIONES GLOBALES: HABLO, CLARO, DEL ESTADO. SIN EMBARGO, EL SEGURO SÍ PUEDE TENER UN PAPEL EN ESA COBERTURA; SOBRE TODO SI SE DISEÑAN INTELIGENTES ENTORNOS DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA.

UN ENTORNO EN EL QUE ESTO SE HACE MÁS QUE EVIDENTE ES EL ENTORNO DE LA SALUD. LAS PERSONAS QUE INTEGRAN NUESTRO SISTEMA NACIONAL DE SALUD NO MERECEMOS EL RECONOCIMIENTO DE TODOS LOS QUE SOMOS SUS PACIENTES PASADOS, PRESENTES O FUTUROS; Y ES JUSTO QUE ESTA SOCIEDAD SE SOLACE DE LOS RESULTADOS DE HABERSE DOTADO, HACE YA MUCHOS AÑOS, DE UNA ESTRUCTURA ASISTENCIAL POTENTE Y DIVERSIFICADA. PERO LOS ÁRBOLES NO DEBERÍAN NUBLAR LA VISIÓN DEL BOSQUE; HARÍAMOS BIEN EN SER CONSCIENTES DE QUE NUESTRO SISTEMA SANITARIO PUEDE VERSE, SE HA VISTO, SOMETIDO A ELEVADÍSIMAS COTAS DE TENSIÓN, QUE HACEN MÁS ABSURDO DE LO QUE YA ERA EL HECHO DE QUE ESTEMOS EN UN PAÍS QUE, DEMASIADAS VECES, CONSTRUYE SISTEMAS ASISTENCIALES SANITARIOS, EL PÚBLICO Y EL PRIVADO, EXCESIVAMENTE DESCONECTADOS EL UNO DEL OTRO.

LA SANIDAD PRIVADA, EN BUENA PARTE REPRESENTADA POR LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA, HA REALIZADO, LO HE DICHO ANTES, UNA ACCIÓN EJEMPLAR DURANTE LAS JORNADAS DE LA PANDEMIA. HA DONADO MASCARILLAS Y EQUIPAMIENTOS CUANDO NO LOS HABÍA, HA PUESTO HOSPITALES Y UCIs A DISPOSICIÓN DE LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN; NO HA REGATEADO ESFUERZOS. LA RESPUESTA PRIMARIA, AFORTUNADAMENTE CORREGIDA POR LO QUE AHORA SE VE, FUE INCREMENTAR SU FISCALIDAD, EN

UN PUNTO EN EL QUE NO ESTÁ GRAVADA EN NINGÚN PAÍS DE EUROPA. LA RESPUESTA, PUES, FUE PONÉRSELO MÁS DIFÍCIL.

DEBEMOS APRENDER QUE DEFENDER LA SANIDAD PÚBLICA, QUE ES UN OBJETIVO POR SUPUESTO LEGÍTIMO, NO DEBE SER SINÓNIMO DE PENALIZAR LA SANIDAD PRIVADA. ES MÁS: PENALIZAR A LA SANIDAD PRIVADA ES PENALIZAR A LA SANIDAD PÚBLICA, PUESTO QUE ES UN PROCESO QUE DEJA A ESTA SOLA FRENTE A RETOS QUE SÓLO SE PUEDEN ENFRENTAR EN COALICIÓN.

HEMOS DE SALIR DE ESTA CRISIS COMPRENDIENDO QUE EN TODO AQUEL ENTORNO, ANTE TODO AQUEL PROBLEMA, EN EL QUE TENGAMOS LA POSIBILIDAD DE REUNIR RECURSOS PÚBLICOS Y PRIVADOS, LO QUE TENEMOS QUE HACER ES COORDINARNOS, NO ENFRENTARLOS. Y NO ES LA SALUD EL ÚNICO ÁMBITO DONDE SE PERCIBE ESTO. RECIENTEMENTE, LA COMISIÓN PARLAMENTARIA DE SEGUIMIENTO DEL PACTO DE TOLEDO HA HECHO PÚBLICO UN DICTAMEN RELATIVO A UN SISTEMA DE PENSIONES COMO EL NUESTRO DE REPARTO, QUE ACUSA UN SIGNIFICATIVO DÉFICIT DE DECENAS DE MILES DE MILLONES. ESTE DICTAMEN APUESTA, BÁSICAMENTE, POR DEJAR LAS COSAS COMO ESTÁN, AUNQUE PRETENDE ACTUAR SOBRE LA EDAD EFECTIVA DE JUBILACIÓN PARA RETRASARLA Y ALINEARLA CON LA LEGAL; Y SIGUE MANTENIENDO LA LÍNEA RETÓRICA QUE SIEMPRE HA TENIDO, EN EL SENTIDO DE RECONOCER QUE, POR ASÍ DECIRLO, SERÍA BUENO DESARROLLAR UN AUTÉNTICO PILAR DE LA PREVISIÓN, UN PILAR DE AHORRO CAPITALIZADO, EN

EL ÁMBITO DE LAS EMPRESAS; PERO SIN APOSTAR POR UN SISTEMA LEGAL Y COORDINADO EN ESE SENTIDO. SE DICE, PUES, QUE ALGO ES DESEABLE; PERO NO SE TRABAJA PARA QUE SEA. EN PARALELO, DESDE OTRO FLANCO, EN ESTE CASO LA AUTORIDAD INDEPENDIENTE DE RESPONSABILIDAD FISCAL, LA AIREF, SE ATACA LA EFICACIA DE LAS AYUDAS FISCALES AL AHORRO-PREVISIÓN, LO QUE HA ALIMENTADO AL GOBIERNO A LA HORA DE LIMITARLAS. LAS SEÑALES, PUES, SON CLARAS: ANTE LOS PROBLEMAS DEL PILAR DE REPARTO, LA REACCIÓN ES DIFICULTAR EL DESARROLLO DEL DE CAPITALIZACIÓN. LEJOS DE SUMAR, PUES, SE DIVIDE.

NO PUEDO POR MENOS QUE REFERIRME, ADEMÁS, A OTRO ELEMENTO DE LA DECISIÓN PÚBLICA QUE CONSIDERO EXCESIVAMENTE MIOPE Y DESENFOCADO: EL INCREMENTO DE LA PRESIÓN FISCAL. EL SEGURO SE VE AFECTADO, CON EL PROYECTO DE PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO EN LA MANO, POR DOS FLANCOS: POR UN LADO, EL INCREMENTO EN DOS PUNTOS DEL IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS; Y, POR OTRO LADO, EL AUMENTO DE LA FISCALIDAD DEL AHORRO QUE SUPONE LA REDUCCIÓN DE LOS LÍMITES MÁXIMOS DE APORTACIÓN A SISTEMAS DE PREVISIÓN REDUCIBLES EN LA BASE IMPONIBLE DEL CONTRIBUYENTE. MI OPINIÓN ES QUE EL CONTEXTO PRESENTE NO ES EL MOMENTO PARA INCREMENTAR IMPUESTOS; Y NO ESTOY SOLA EN ESTA APRECIACIÓN PUES, RECIENTEMENTE, EL PROPIO GOBERNADOR DEL BANCO DE ESPAÑA HA TENIDO LA OCASIÓN DE EXPRESAR

LAS MISMAS DUDAS EN EL PARLAMENTO. CREO QUE SI ALGO ESTÁ DEJANDO CLARA ESTA CRISIS ES QUE LA SOCIEDAD ESTÁ DESCUBRIENDO QUE ESTABA MENOS PROTEGIDA DE LO QUE CREÍA Y, CONSECUENTEMENTE, DEMANDA MAYOR PROTECCIÓN. EN ESE ENTORNO, ¿TIENE SENTIDO ENCARECERLE DICHAS PROTECCIONES? ¿TIENE SENTIDO ELEVAR, POR VÍA FISCAL, EL COSTE DE LA PREVISIÓN SOBRE LAS COSAS Y EL PATRIMONIO, Y SOBRE EL PROPIO BIENESTAR FUTURO EN LOS AÑOS DE LA JUBILACIÓN?

EN LA LÍNEA CON LO QUE YA HE DICHO, CREO QUE ESTE TIPO DE REACCIONES POR PARTE DE LOS PODERES PÚBLICOS SUPONEN SACAR LAS ENSEÑANZAS ERRÓNEAS DE LA ACTUAL CRISIS. ÁTRAVESAR EL PEOR EPISODIO DE CAÍDA DE LA ECONOMÍA EN CASI UN SIGLO, POR LO QUE SE VE, NO NOS HA SERVIDO PARA APRENDER QUE DEBEMOS APOYARNOS UNOS EN OTROS, SINO QUE LO QUE VAMOS A HACER ES SEGUIR OPTANDO POR EL DESARROLLO DESCOORDINADO, ESTANCO, DE LAS FUENTES DE VALOR ECONÓMICA Y SOCIAL PÚBLICA Y PRIVADA.

LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, Y LA ECONOMÍA NAVARRA, DE 2025, Y APUNTO ESTE AÑO POR CONSIDERAR QUE ENTONCES HABREMOS DEJADO ATRÁS LA LARGA SOMBRA DE LA COVID-19, DEBERÍA SER UNA ECONOMÍA MÁS FLEXIBLE, MÁS COORDINADA, MÁS EFICIENTE, QUE LA QUE TENEMOS AHORA. SU SOCIEDAD DEBERÍA SER UNA SOCIEDAD DE INDIVIDUOS MÁS CIERTOS DE SU CAPACIDAD DE CONSUMO PRESENTE Y, LO QUE ES MÁS IMPORTANTE, FUTURA.

UNA SOCIEDAD, POR LO TANTO, DE CIUDADANOS CONFIADOS; PORQUE LA CONFIANZA ES LA PRINCIPAL Y MÁS EFICIENTE GASOLINA DE ESO QUE LLAMAMOS PRODUCTO INTERIOR BRUTO. PERO PARA QUE ESO SEA VERDAD, DEBEMOS, HOY, APRENDER ALGUNAS LECCIONES DE ESTA CRISIS Y, LAMENTABLEMENTE, SON VARIOS LOS INDICIOS DE QUE NO VA A SER ASÍ, O NO EN LA INTENSIDAD QUE SERÍA DESEABLE.

EL SECTOR ASEGURADOR, NO LO HE DICHO ANTES, ES, O TRATA DE SER, PROVEEDOR DE NORMALIDAD. PROVEEDOR DE CRECIMIENTO, DE PROGRESO. PERO ES UNA LABOR QUE NO PODEMOS HACER SOLOS; NECESITAMOS DE LA COMPRENSIÓN Y EL APOYO DE UNAS NORMAS BIEN DISEÑADAS, CAPACES, Y CUYO OBJETIVO SEA LA COORDINACIÓN DE TODOS LOS ESFUERZOS EN LA MISMA DIRECCIÓN. Y PARA EJEMPLIFICAR ESTE HECHO QUIERO VOLVER A UN CONCEPTO QUE HE TOCADO ANTES: EL CONCEPTO DEL SEGURO COMO UN SECTOR SIEMPRE EN LA VANGUARDIA DE LA INCORPORACIÓN DE HERRAMIENTAS Y PROCESOS NUEVOS PARA MEJORAR SU RELACIÓN CON EL CLIENTE. ESTE HECHO NOS COLOCA EN LA VANGUARDIA DE LOS PROCESOS DE DIGITALIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL. PUEDO GARANTIZARLES QUE LA INTENCIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR ES APROVECHAR ESTOS PROCESOS AL MÁXIMO, APROVECHAMIENTO QUE TIENE QUE SER EN BENEFICIO DEL CLIENTE, PARA EL QUE PROCESOS COMO EL PROPIO ASEGURAMIENTO, O LA

DECLARACIÓN DE UN SINIESTRO, TIENEN QUE SER PROCESOS CADA VEZ MÁS SENCILLOS, DIRECTOS E INTUITIVOS.

EL SEGURO, SIN EMBARGO, COMO SECTOR QUE ES FINANCIERO Y, POR LO TANTO, PROFUSAMENTE REGULADO Y SUPERVISADO POR LOS PODERES PÚBLICOS, NO PUEDE HACER ESTE PROCESO SOLO. EL SEGURO, POR ASÍ DECIRLO, NO PUEDE LEVANTARSE UNA MAÑANA Y DECIR: “SOY DIGITAL”; PORQUE SI NO TIENE UNAS NORMAS Y UNOS PROCESOS ADECUADOS A LO DIGITAL, ESA DECLARACIÓN NO PODRÁ LLEGAR MUY LEJOS. ASÍ PUES, SE HACE NECESARIA UNA ALIANZA ENTRE REGULADOR Y REGULADO, EN EL SENTIDO DE QUE CONSTRUIR EL MEJOR ENTORNO NORMATIVO, Y MEJOR QUIERE DECIR MÁS ÚTIL Y BENEFICIOSO PARA LOS CLIENTES. EL PROCESO DE DIGITALIZACIÓN ES, PUES, UN EJEMPLO EN EL QUE MANTENER UN ESPÍRITU DE DESCONEXIÓN, DE FALTA DE COLABORACIÓN ENTRE EL ÁMBITO PÚBLICO Y EL PRIVADO, TENDRÍA COMO CONSECUENCIA QUE NOS QUEDÁSEMOS ATRÁS MIENTRAS LOS SECTORES ASEGURADORES DE OTROS PAÍSES, MUY PROBABLEMENTE, AVANZAN. Y ESO SUPONDRÍA RIESGOS PEOR PROTEGIDOS EN NUESTRO MERCADO.

LA PALABRA CLAVE, PUES, ES COLABORACIÓN. QUIEN NOS GOBIERNA HA DE VERSE A SÍ MISMO COMO EL ADMINISTRADOR DE UNA RELACIÓN BENEFICIOSA PARA LA MAYORÍA. Y ES ESE BENEFICIO EL QUE DEBE SER LA PRIORIDAD.

BORRADOR DE DISCURSO

MUCHAS GRACIAS POR SU PACIENCIA Y, AHORA, QUEDO A LA ESPERA DE
LAS CUESTIONES QUE SE PUEDAN PLANTEAR EN EL COLOQUIO.

BORRADOR