

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EL 22 DE MARZO DE 2021. EN EL EVENTO 'OBSERVATORIO DE LAS FINANZAS' ORGANIZADO POR EL ESPAÑOL-INVERTIA. EL ACTO SE DESARROLLÓ EN EL AUDITORIO ALMAGRO DE LA UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA (MADRID). SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENAS TARDES A TODOS, Y MUY EN ESPECIAL A INVERTIA Y A EL ESPAÑOL, POR DARNOS ESTA OPORTUNIDAD DE APORTAR NUESTRO PUNTO DE VISTA SOBRE EL FUTURO DE LOS SECTORES FINANCIEROS EN ESPAÑA.

SE NOS HA SEÑALADO UNA INTERVENCIÓN INTRODUCTORIA BREVE, DESTINADA, ENTIENDO, A DESCRIBIR EL TRAZO GRUESO DE LO QUE CADA UNO DE NOSOTROS PENSAMOS SOBRE EL PRESENTE Y EL FUTURO DE CADA SECTOR, EN MI CASO DEL SEGURO. MI INTENCIÓN ES CUMPLIR PLENAMENTE CON ESTA PREVISIÓN. VOY A TRATAR DE SER SIMPLE, CASI TELEGRÁFICA, PARA ASÍ DEJAR ALGUNAS IDEAS QUE CREO FUNDAMENTALES.

EN PRIMER LUGAR, ME GUSTARÍA TRANSMITIRLES UNA IDEA SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR, Y ES QUE ES UN SECTOR ENORMEMENTE DINÁMICO. CREO, SINCERAMENTE, QUE QUIEN NO ABRACE ESTA IDEA, QUIEN NO LA ADMITA COMO PUNTO DE PARTIDA, SIEMPRE VA A ERRAR A LA HORA DE ANALIZAR AL SEGURO, PORQUE TODO SU ANÁLISIS PARTIRÁ DE PREMISAS FALSAS O ERRÓNEAS. EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS, MÁS O MENOS, EL NÚMERO DE HOGARES EN ESPAÑA HA CRECIDO APROXIMADAMENTE A UN RITMO DEL

1,5% ANUAL. LA CIFRA DE HOGARES ES FUNDAMENTAL PARA ENTENDER LA EVOLUCIÓN DEL SEGURO, POR LA SIMPLE RAZÓN DE QUE EL SEGURO ESTÁ PRESENTE EN EL 96% DE LOS HOGARES. EN ESE MISMO PERIODO, EL SEGURO HA CRECIDO UN 13% POR ENCIMA DE LA SENDA EVOLUTIVA DE LOS PROPIOS HOGARES. AHÍ ESTÁ LA CLAVE DE SU DINAMISMO: SE TRATA DE UNA OFERTA DE SERVICIOS FINANCIEROS QUE SE RENUEVA Y SE REINVENTA LAS VECES QUE HAGAN FALTA PARA CRECER POR ENCIMA DE LOS PARÁMETROS QUE TEÓRICAMENTE DEBERÍAN MARCAR SU CRECIMIENTO.

HACE 25 AÑOS, UNA DE CADA DOS VIVIENDAS EN ESPAÑA TENÍA SEGURO; HOY SON TRES DE CADA CUATRO. HACE UN CUARTO DE SIGLO, EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL ATENDÍA LA DEMANDA DE 14 MILLONES DE VEHÍCULOS; HOY SON 32 MILLONES; HACE 10 AÑOS, EL 21% DE LOS OCUPADOS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA TENÍA UN SEGURO DE SALUD COLECTIVO; HOY, ESE PORCENTAJE ES DEL 27% O, SI LO PREFIEREN, 1,4 MILLONES DE PERSONAS MÁS.

Y, SIN EMBARGO, EXISTE MARGEN PARA LA EXPANSIÓN. EL GASTO POR HABITANTE Y AÑO EN SEGURO DE VIDA, POR EJEMPLO, RONDA EN ESPAÑA LOS 600 EUROS; ESTA CIFRA SE COMPARA CON 1.700 EUROS EN ESTADOS UNIDOS, 4.300 EUROS EN DINAMARCA. 3.000 EUROS EN REINO UNIDO O 2.000 EUROS EN FRANCIA. QUE ESTEMOS MUY

ASEGURADOS NO QUIERE DECIR QUE ESTEMOS BIEN ASEGURADOS, COMO HA DESCUBIERTO, PRECISAMENTE, LA EXPERIENCIA PANDÉMICA QUE TODAVÍA ESTAMOS VIVIENDO.

EN ESTE ENTORNO PUES, ¿QUÉ PUEDE, QUÉ DEBE HACER EL SEGURO?

PUES YO LES DIRÍA QUE, EN EL DISCURSO MACRO ESTRATÉGICO, LO IMPORTANTE SON DOS CES: LA C DE CAMBIO, Y LA C DE COLABORACIÓN.

NO SÓLO EN OTROS PUNTOS DE ESTE COMPLETO ENCUENTRO, SINO EN OTROS PUNTOS DE ESTE MISMO PANEL, SE VA A HABLAR DE DIGITALIZACIÓN. COMPRENDERÁN USTEDES QUE EN PRESENCIA DE RODRIGO GARCÍA DE LA CRUZ DEBA YO RETRAERME A LA HORA DE HABLAR DE DIGITALIZACIÓN. PERO SÍ HAY ALGUNA COSA QUE ME GUSTARÍA DECIR EN TÉRMINOS GENERALES.

UNO NO CRECE ESTRUCTURALMENTE 13 PUNTOS POR ENCIMA DE SU PARÁMETRO OBJETIVO DE CRECIMIENTO A BASE DE HACER LAS COSAS MAL O HACERLAS TARDE. CON ESTO, QUIERO DECIR QUE EL SEGURO TIENE UN ACTIVO CONSOLIDADO COMO GESTOR DEL CAMBIO Y QUE NUNCA LO HA NEGADO NI REGATEADO. LA MAYORÍA DE LOS SEGUROS TIENEN QUE LUCHAR CONTRA UN EFECTO, QUE NOSOTROS SOLEMOS LLAMAR "EFECTO FONDO PERDIDO". LA PERSONA QUE TIENE UN SEGURO Y NO TIENE SINIESTROS PUEDE

CAER MUY FÁCILMENTE EN LA IDEA DE QUE ESTÁ PAGANDO PARA NADA. EL SEGURO NO DEJA DE SER ESA RED DE SEGURIDAD QUE TE ESTÁ ESPERANDO EN LA CALLE POR SI TE CAES DE LA TERRAZA DE UN RASCACIELOS; DURANTE LOS DOS MINUTOS QUE TARDAS EN CAER PUEDES LLEGAR A PENSAR, ERRÓNEAMENTE, QUE NO LA NECESITAS.

LA LUCHA CONTRA EL EFECTO FONDO PERDIDO ES MÁS TITÁNICA CUANTOS MÁS CLIENTES SE TIENE. CUANDO EL SEGURO NO ERA GRAN COSA EN TÉRMINOS SOCIALES, PODRÍA PERMITIRSE EL LUJO DE NO PREOCUPARSE. PERO CUANDO UNO DE CADA CUATRO ESPAÑOLES TIENE SEGURO DE SALUD, CUANDO 21 MILLONES DE ESPAÑOLES CUBREN LAS CONSECUENCIAS DEL FALLECIMIENTO CON UN SEGURO, CUANDO MÁS DE 20 MILLONES DE PERSONAS TIENEN SEGURO DE DECESOS, EL MARGEN DESAPARECE. NO SE PUEDE TENER UN CLIENTE QUE PASE UNO, DOS, CINCO, 10 O 20 AÑOS PAGANDO UN SEGURO, Y SIN APRECIAR LAS CONSECUENCIAS DE ESA PROTECCIÓN.

EL GRAN CAMBIO OPERADO POR EL SEGURO PARA LUCHAR CONTRA EL EFECTO FONDO PERDIDO HA SIDO LA GENERALIZACIÓN DEL SERVICIO Y DE LA RELACIÓN DIRECTA, CÁLIDA Y EFICIENTE CON EL CLIENTE. EN SU DÍA A DÍA. HACE TRES O CUATRO DÉCADAS, EN EL SEGURO ESPAÑOL PRÁCTICAMENTE SE INDEMNIZABA TODO, SE RESOLVÍAN LOS PERCANCES REALIZANDO UNA TRANSFERENCIA AL CLIENTE. HOY, SÓLO SE INDEMNIZA

AQUELLO QUE POR DEFINICIÓN DEBE SERLO, Y AQUELLO QUE EL CLIENTE DESEA QUE SEA ASÍ. LA VOCACIÓN DEL SEGURO YA NO ES CORRER CON LOS GASTOS, SINO PROVEER EL SERVICIO. EN OTRAS PROBLEMAS, RESOLVER EL PROBLEMA DEL CLIENTE EN SÍ. Y EN EL FUTURO HABRÁ MÁS, MUCHO MÁS, DE ESO. EL FENÓMENO INSURTECH, ES MI CONVICCIÓN, NO HARÁ SINO MULTIPLICAR Y PROFUNDIZAR ESTE PROCESO. CAMBIAREMOS HACIA DONDE EL CLIENTE NOS DEMANDE QUE CAMBIEMOS. SIEMPRE HABRÁ NOVEDADES EN EL QUÉ CUBRIR, PORQUE SIEMPRE HABRÁ RIESGOS QUE DEJEN DE SERLO, MUY POCOS; Y RIESGOS QUE ECLOSIONEN, BASTANTES MÁS. PERO LA GESTIÓN DEL CAMBIO VA NO SÓLO DEL QUÉ; VA TAMBIÉN DEL CÓMO. Y ESOS NUEVOS “CÓMO” SON LA ESENCIA DEL FUTURO ASEGURADOR.

LA OTRA C ES LA DE COLABORACIÓN, Y TIENE MUCHO QUE VER CON EL RETO QUE PLANTEAN LOS RIESGOS VIEJOS Y NUEVOS. EL SEGURO ASPIRA A CUBRIRLO TODO. SI ALGUIEN ESTÁ SOMETIDO A UN RIESGO DURANTE UN SOLO SEGUNDO QUE PUEDE CAUSARLE APENAS PÉRDIDAS DE UN EURO, QUE TENGA CLARO QUE SIEMPRE HABRÁ UN ASEGURADOR QUE QUIERA PROTEGERLO. SI ALGUIEN QUIERE AHORRAR UN SOLO EURO DURANTE APENAS UN MINUTO, SIEMPRE HABRÁ UN ASEGURADOR QUE QUIERA GESTIONAR SU AHORRO. LA VOLUNTAD DE CUBRIRLO TODO, SIN EMBARGO, TIENE LÍMITES

OBJETIVOS. LOS DOS PRINCIPALES SON: QUÉ PASA CUANDO CUBRIR EL RIESGO TIENE UN COSTE QUE LA PERSONA SOMETIDA A ÉL NO PUEDE PAGAR; Y QUÉ PASA CUANDO EL RIESGO ES TAN GENERALIZADO, TAN COLECTIVO, QUE RESULTA IMPOSIBLE DISTRIBUIRLO Y MUTUALIZARLO.

EN TODO AQUEL SUPUESTO EN EL QUE EL SEGURO NO PUEDE OPERAR CON AUTOMATISMO Y POR SÍ SOLO, SURGE LA NECESIDAD DE LA COLABORACIÓN; NORMALMENTE, DE LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA. LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA ES AQUEL MECANISMO EN EL QUE TODOS LOS RECURSOS SUSCEPTIBLES DE SER USADOS PARA UNA PROTECCIÓN, SEAN DE LA TITULARIDAD QUE SEAN, SE ESTRUCTURAN EN UN ESQUEMA COORDINADO Y, POR SUPUESTO, SUPERVISADO POR EL ACTOR PÚBLICO. HOY POR HOY, EL ÁMBITO DE LA PROVISIÓN DE SALUD Y EL ÁMBITO DE LAS PENSIONES SON DOS ELEMENTOS PRIMORDIALES EN ESTE TERRENO, COMO YA SE RECONOCE EN EL PROGRAMA DE ESTE ENCUENTRO CON LA INSTRUMENTACIÓN DE PONENCIAS Y PANELES ESPECÍFICOS.

MI TENTACIÓN ES DE DECIRLES QUE HA PASADO EL TIEMPO DE CONTEMPLAR LAS COSAS BAJO LA DICOTOMÍA “PÚBLICO VERSUS PRIVADO”. EN REALIDAD, SI QUIERO SER REALMENTE SINCERA CON USTEDES, LES DIRÉ QUE NO ES QUE ESE TIEMPO HAYA PASADO;

ES QUE DEBERÍA HABER PASADO YA HACE UNOS CUANTOS AÑOS. SI ALGO NOS HA ENSEÑADO UN VIRUS MICROSCÓPICO ES QUE HAY BATALLAS QUE TIENES QUE LIBRARLAS CON TODO LO QUE TIENES. Y NO PENSEMOS QUE MUERTO EL VIRUS SE HABRÁ ACABADO LA RABIA PORQUE, EN REALIDAD, ESE PROBLEMA YA LO TENÍA ESO QUE NORMALMENTE LLAMAMOS EL ESTADO DEL BIENESTAR MUCHO TIEMPO ANTES DE LA PRIMERA INFECCIÓN. LA PANDEMIA TODO LO QUE HA HECHO HA SIDO DESEMPAÑAR EL CRISTAL PARA QUE PUDIÉRAMOS VER MEJOR.

NECESITAMOS HABLAR, HABLAR MUCHO. Y FIJARNOS OBJETIVOS RACIONALES Y A LA VEZ AMBICIOSOS. ¿CUÁL ES EL NIVEL DE ATENCIÓN SANITARIA DE QUE QUEREMOS DISPONER PARA NUESTRA SOCIEDAD? ¿QUÉ NIVEL DE VIDA LE QUEREMOS PROCURAR A LOS JUBILADOS QUE LO SERÁN DENTRO DE DOS, TRES O CUATRO DÉCADAS? ¿QUÉ NIVEL AGREGADO DE AHORRO-PREVISIÓN NOS PARECE EL DESEABLE? EN SUMA: PENSANDO EN TODOS LOS RIESGOS QUE NOS ACECHAN, ¿CUÁNTO CONSIDERAMOS QUE DEBEMOS PROTEGERNOS FRENTE A ELLOS? ESO ES EL QUÉ Y ES ALGO SOBRE LO QUE, CURIOSAMENTE, NUNCA DISCUTIMOS. SIEMPRE DISCUTIMOS EL CÓMO, SIN REPARAR EN QUE EL CÓMO DEPENDE DEL QUÉ.

EL FUTURO DEL SEGURO DEPENDE EN MUCHA MEDIDA DE QUE ESA COLABORACIÓN EXISTA, O NO EXISTA. PERO QUE NADIE SE EQUIVOQUE, PORQUE NI SOMOS LOS PRINCIPALES BENEFICIARIOS DE LO PRIMERO, NI LAS PRIMERAS VÍCTIMAS DE LO SEGUNDO. EL PRINCIPAL ACTOR EN ESTE ESCENARIO ES EL SECTOR PÚBLICO. ES EL SECTOR PÚBLICO EL QUE SE ESTÁ JUGANDO LA DECISIÓN DE AFRONTAR TODAS Y CADA UNA DE LAS CONSECUENCIAS DE LO QUE VENGA ÉL SOLO, SIN AYUDAS, SIN APOYOS; O HACERLO PUDIENDO DERIVAR PARTE DE LOS COSTES A OTROS ACTORES. NO POR CASUALIDAD, LA EXPRESIÓN “COLABORACIÓN PÚBLICO/PRIVADA” VA EN EL ORDEN QUE VA. SI NOS ENCONTRAMOS AQUÍ, DENTRO DE UN PAR DE DÉCADAS, Y NADA O CASI NADA SE HAYA HECHO, NO SEREMOS NOSOTROS LOS QUE MÁS DEBAMOS QUEJARNOS DE LO QUE NOS PASA.

CAMBIO Y COLABORACIÓN, PUES; LAS DOS GRANDES PALANCAS DEL FUTURO DE UN SECTOR, EL NUESTRO, AL QUE LE GUSTA HACER LAS COSAS SIN ESTRIDENCIAS, CIERTO. ES UN ERROR, NO OBSTANTE, PENSAR QUE LA AUSENCIA DE ESTRIDENCIAS ES AUSENCIA DE PROBLEMAS Y AUSENCIA DE RETOS. NUESTRA PRINCIPAL VIRTUD RESIDE EN QUE CUANDO NOS LLAMEN, RESPONDAMOS. HOY LA SOCIEDAD Y LA ECONOMÍA ESPAÑOLAS NECESITAN MUCHAS RESPUESTAS. NOSOTROS SE LAS VAMOS A DAR; PERO LA CLAVE ESTÁ

EN ENTENDER QUE, SI EL ENTORNO ES EL ADECUADO, ESTAMOS EN CONDICIONES DE
APORTAR MÁS. MUCHO MÁS.

MUCHAS GRACIAS.

BORRADOR