

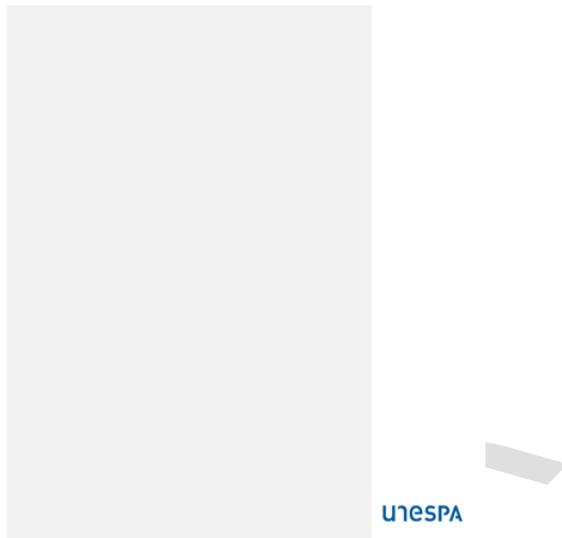
BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EL 23 DE JUNIO DE 2022, EN EL 'XXXIX SEMINARIO DE APIE. SOSTENIBILIDAD Y DIGITALIZACIÓN: LAS PALANCAS DE LA RECUPERACIÓN' ORGANIZADO POR LA ASOCIACIÓN DE PERIODISTAS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA (APIE). EL ACTO SE DESARROLLÓ EN EL PALACIO DE LA MAGDALENA, SEDE DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO (UIMP) (SANTANDER). SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.



BUENOS DÍAS A TODOS, Y BUENOS DÍAS, MUY PARTICULARMENTE, A LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO Y A LA ASOCIACIÓN DE PERIODISTAS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA Y SUS MIEMBROS.

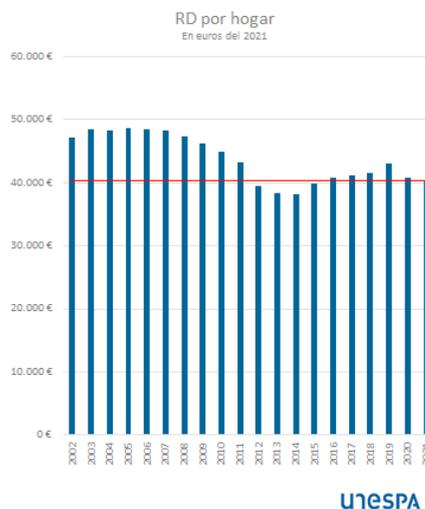
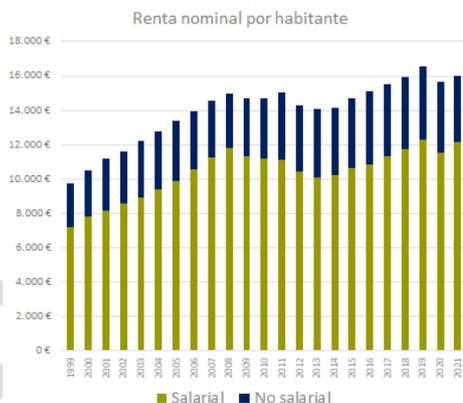
VAMOS A ESTAR JUNTOS DURANTE UNA HORA, QUE YO ESPERO QUE OS SEA PROVECHOSA, CUANDO MENOS PARA PULSAR LA SITUACIÓN DEL SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL Y ALGUNA DE SUS PRINCIPALES INQUIETUDES.

El análisis



Y COMENZAREMOS ESTE VIAJE POR UN REPASO MUY SOMERO DE LO QUE SABEMOS DEL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR.

El análisis
Condiciones generales

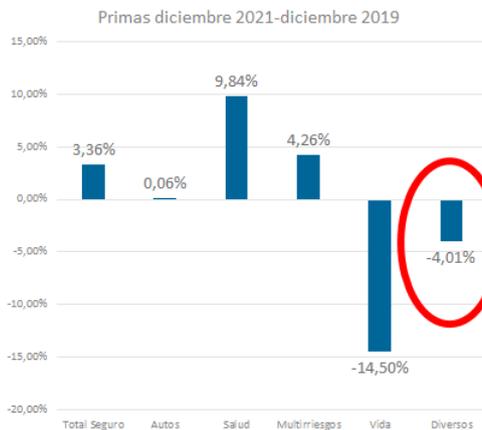


ÉSTA QUE ESTÁIS VIENDO ES UNA IDEA QUE A MÍ ME GUSTARÍA DEJAROS PARA LA REFLEXIÓN HOY. LA RENTA DISPONIBLE POR HOGAR EN TÉRMINOS REALES, ES DECIR DESCONTADO EL EFECTO DE LA INFLACIÓN, PRESENTA UN PERFIL DIFERENTE: LOS HOGARES ESPAÑOLES SE ESTABAN RECUPERANDO, DE MANERA INCIPIENTE PERO TODAVÍA

INESTABLE, EN 2019, CUANDO LLEGÓ LA PANDEMIA Y CAMBIÓ LAS COSAS. LA RENTA, EN TÉRMINOS ESTRICTOS DE CAPACIDAD ECONÓMICA DERIVADA DE LA MISMA, ESTÁ TODAVÍA, –DE HECHO, INCLUSO LO ESTABA EN 2019–, POR DEBAJO DE LOS AÑOS ANTERIORES A LA PRIMERA CRISIS. ESTE ES EL ENTORNO CON QUE NOS ENFRENTAMOS: UN ENTORNO QUE HA PUESTO EN SOLFA, NO LA PROSPERIDAD, SINO LOS INTENTOS QUE ESTÁBAMOS LLEVANDO A CABO DE RECUPERARLA.

ESTO TIENE UNA CONSECUENCIA INMEDIATA PARA EL SEGURO: PARA CRECER, NO HAY OTRA VÍA QUE MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD, LA EFICIENCIA Y LA COMPETITIVIDAD.

El análisis
Evolución del negocio pospandémico



Modalidad	%
Accidentes	-8,71%
Dependencia	-387,54%
Transportes cascos	-36,87%
Transportes mercancías	-16,04%
Incendios	44,65%
Otros daños a los bienes	6,39%
Responsabilidad Civil	0,64%
Crédito	-2,69%
Caución	28,02%
Pérdidas pecuniarias	-15,77%
Defensa jurídica	-10,61%
Asistencia	-22,65%
Decesos	6,31%

UNESPA

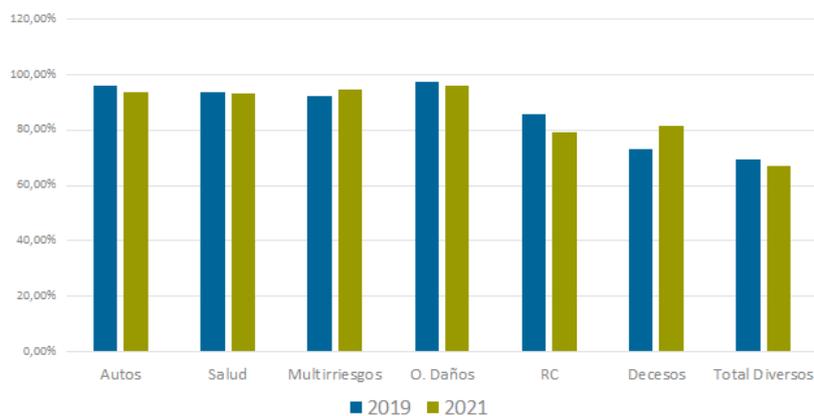
PASANDO AL ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL SEGURO, LA NATURALEZA TAN ESPECÍFICA DEL AÑO 2020 HACE QUE, PROBABLEMENTE, SEA UNA DECISIÓN RACIONAL “SALTÁRNOSLO” EN LAS COMPARACIONES.

ES IMPORTANTE ENTENDER, EN ESTE SENTIDO, QUE EL SEGURO HA REGISTRADO UNA RECUPERACIÓN SÓLO PARCIAL. A DICIEMBRE, LA CIFRA DE PRIMAS REPORTADA POR EL SUPERVISOR ESTABA UN 3,3% POR ENCIMA DEL MISMO MES DE 2019. EL SEGURO DE VIDA ESTÁ, TODAVÍA, UN 14,5% POR DEBAJO DE SUS NIVELES ANTERIORES; Y, POR OTRO, LOS LLAMADOS SEGUROS DIVERSOS, MAYORITARIAMENTE SEGUROS A LAS EMPRESAS, CON RETROCESOS BASTANTE PALPABLES EN RAMOS COMO TRANSPORTES O CRÉDITO; AUNQUE, DE NUEVO, HAY OTROS CASOS, COMO LOS OTROS DAÑOS, QUE CUENTAN OTRA HISTORIA.

MÁS ALLÁ, EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL MUESTRA UN PERFIL PLANO. ESTÁ, DONDE ESTABA HACE DOS AÑOS. MIENTRAS QUE LOS OTROS DOS GRANDES COMPONENTES: SALUD Y MULTIRRIESGOS, SOBRE TODO EL PRIMERO, CRECÍAN A TASAS SÓLIDAS.

El análisis
Suficiencia de prima

Ratios combinadas

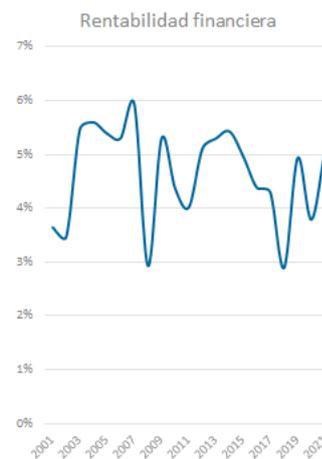


UNESPA

ESTA EVOLUCIÓN SE HA PRODUCIDO CON ESCASO IMPACTO EN LA SUFICIENCIA DE PRIMA. LAS RATIOS COMBINADAS DE 2019 Y DE 2021 APENAS SE HAN MOVIDO, Y SI LO HAN HECHO HA SIDO POR SUCESOS INESPERADOS Y CIERTAMENTE EXTRAORDINARIOS. SE HA DETERIORADO LA RATIO COMBINADA EN MULTIRRIESGOS A CAUSA DE LOS FENÓMENOS CLIMÁTICOS, NOTABLEMENTE LA BORRASCA FILOMENA; Y SE HA DETERIORADO TAMBIÉN EN DECESOS POR RAZONES QUE, DESGRACIADAMENTE, TODOS CONOCEMOS.

El análisis
El seguro de vida

	2019	2020	2021
Resultado técnico (primas/(siniestralidad+var. PPTT))	-2,50%	-1,55%	-2,47%
Resultado operativo (gastos)	-0,98%	-0,96%	-1,02%
Resultado financiero	4,94%	3,79%	5,05%
P. Beneficios	-0,18%	-0,13%	-0,18%
Ingresos técnicos	-0,07%	-0,09%	-0,09%
Resultado cuenta técnica	1,22%	1,07%	1,29%

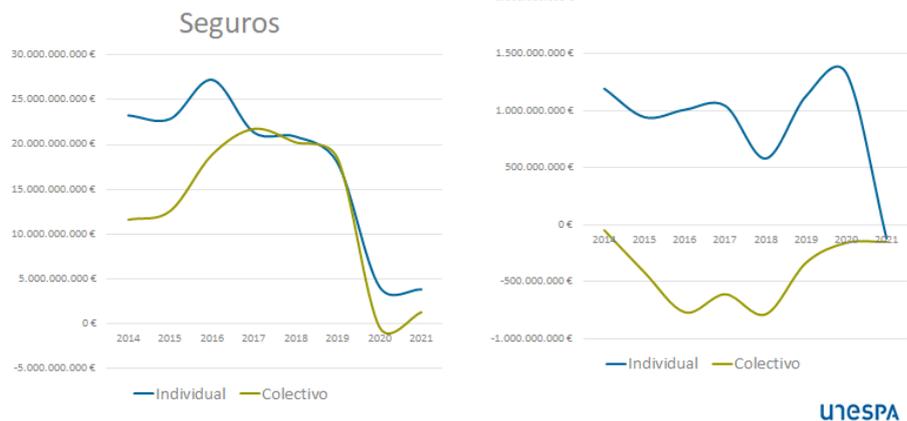


UNESPA

EN EL CASO DEL SEGURO DE VIDA SE PUEDE HABLAR DE UNA SITUACIÓN DE ATONÍA, QUE EN REALIDAD SE APRECIABA ANTES DE LA PANDEMIA PORQUE NO TIENE SÓLO QUE VER CON ÉSTA SINO CON LA SITUACIÓN DE TIPOS BAJOS; ATONÍA QUE, SIN EMBARGO, NO HA TENIDO COMO CONSECUENCIA UN CAMBIO RADICAL EN EL PERFIL DE LA RENTABILIDAD

BÁSICA DEL NEGOCIO DE VIDA. EL SECTOR, POR LO TANTO, MANTIENE LAS COTAS DE ESTABILIDAD QUE TENÍA, SI BIEN CON UN MENOR TAMAÑO.

El análisis
Neto de aportaciones-prestaciones



MERECEN UN ANÁLISIS MÁS DETENIDO LOS PRODUCTOS DE SEGURO DE VIDA QUE TIENEN UNA CLARA VOCACIÓN DE PREVISIÓN, ESTO ES, DE AHORRO PARA LA JUBILACIÓN.

HAY MUCHAS MANERAS DE OBSERVAR LA EVOLUCIÓN DE ESTOS PRODUCTOS; PERO LA QUE YO HE ELEGIDO PARA VOSOTROS, EN ESTA DIAPOSITIVA, ES EL SEGUIMIENTO DEL NETO ENTRE APORTACIONES Y PRESTACIONES. OBTIENIENDO, UN NETO POSITIVO MARCA UNA SITUACIÓN EN LA QUE ENTRA MÁS DINERO DEL QUE SALE; Y, CONSECUENTEMENTE, EL NETO NEGATIVO LO QUE NOS ESTÁ DICIENDO ES QUE EL MOTOR PIERDE GASOLINA, PUESTO QUE GASTA MÁS DE LO QUE REPOSTA. LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SANOS Y SÓLIDOS SE CARACTERIZAN POR PRESENTAR NETOS POSITIVOS, MIENTRAS QUE EL NETO

NEGATIVO SON CLÁSICOS DE LO QUE, TÉCNICAMENTE, SE SUELE LLAMAR EN SEGUROS UNA CARTERA EN *RUN-OFF*, ESTO ES, UN CONJUNTO DE COMPROMISOS QUE, DE MANERA MÁS O MENOS LENTA, SE ESTÁ EXTINGUIENDO.

EN LAS CIFRAS DE SEGUROS TENEMOS UN DATO: SIENDO EL NETO CLARAMENTE POSITIVO, ERA YA DECRECIENTE DESDE EL AÑO 2017. ESTO QUIERE DECIR QUE LA PREVISIÓN ASEGURADA, ANTES DE LLEGAR EL FACTOR FINAL AL QUE ME REFERIRÉ, YA TENÍA UN PROBLEMA; Y ESE PROBLEMA ERA LA SITUACIÓN PROLONGADA DE TIPOS BAJOS, QUE HACE INEFICAZ CASI CUALQUIER OFERTA CON RENTABILIDAD MÍNIMA GARANTIZADA.

LA SEGUNDA COSA QUE VEMOS, POR LO DEMÁS, ES QUE EN LOS AÑOS 2020-2021 HAY UN GIRO RADICAL DEL MERCADO. UN GIRO A PEOR, EXTRAORDINARIAMENTE RELEVANTE EN EL CASO DE LOS SEGUROS Y NO MENOS IMPRESIONANTE EN EL DE LOS PLANES DE PENSIONES. EL AÑO 2020 TAL VEZ DEBAMOS DEJARLO A BENEFICIO DE INVENTARIO DADAS SUS CARACTERÍSTICAS ESPECIALÍSIMAS; PERO EL AÑO 2021 NO DEJA LUGAR A DUDAS. EL SIGNO DEL NETO DE LIQUIDEZ DE LA PREVISIÓN EN ESPAÑA HA CAMBIADO RADICALMENTE, Y LA RAZÓN SÓLO ES UNA: LA ELIMINACIÓN DEL SOPORTE O BENEFICIO FISCAL.

A PARTIR DE AQUÍ, SOY CONSCIENTE DE QUE ENTRAMOS EN EL TERRENO DE LO OPINABLE. HASTA AQUÍ HEMOS HABLADO DE CIFRAS Y, POR LO TANTO, CUALQUIERA DE VOSOTROS QUE QUISIERA DISCUTIRME, LO TENDRÍA QUE HACER CON CIFRAS. MÁS ALLÁ, SIN EMBARGO, ESTAMOS EN EL TERRENO DE LA INTERPRETACIÓN DE ESTAS CIFRAS; TERRENO EN EL QUE, SOY CONSCIENTE, YO PUEDO TENER UNA OPINIÓN, Y VOSOTROS, OTRA. MI OPINIÓN PARTICULAR ES QUE UNA POLÍTICA ECONÓMICA NO PUEDE CALIFICARSE DE BUENA NI DE ACERTADA SI PROVOCA TERREMOTOS COMO ESTE. UNA DECISIÓN POLÍTICA QUE CREA ESTE TIPO DE DINÁMICAS: EL HUNDIMIENTO INMEDIATO DE LAS CIFRAS, NO PUEDE CONSIDERARSE UNA BUENA DECISIÓN POLÍTICA. LA PRIMERA OBLIGACIÓN DE UN ACTOR PÚBLICO ES NO DISTORSIONAR LOS MERCADOS Y DARLES SEGURIDAD.

PERO ES QUE, ADEMÁS, Y AQUÍ VOLVEMOS AL TERRENO INEXCUSABLE DE LAS CIFRAS, HAY UNA COSA MÁS QUE NOS ENSEÑAN ESTOS GRÁFICOS. Y ESA COSA ES: LO QUE HAN PERDIDO LAS SOLUCIONES PREVISIONALES INDIVIDUALES, QUE SON LAS QUE HA QUEDADO DESASISTIDAS FISCALMENTE, NO LO HAN GANADO LAS COLECTIVAS. AL CONTRARIO DE LO QUE SE NOS ANUNCIÓ, PUES, AHORRO INDIVIDUAL Y COLECTIVO NO SON VASOS COMUNICANTES O, SI LO PREFERÍS, LA REACCIÓN TEÓRICA INMEDIATA DEL

TRABAJADOR QUE VE CÓMO SU PRODUCTO DE PENSIONES INDIVIDUAL PIERDE SU VENTAJA FISCAL O LA VE SUSTANCIALMENTE RECORTADA, ES EXIGIRLE A SU EMPRESARIO QUE GENERE O ALIMENTE UN ENTORNO DE AHORRO COLECTIVO. ESO NO HA PASADO. LO QUE HA PASADO, SIMPLE Y LLANAMENTE, ES QUE HOY AHORRAMOS MENOS, MUCHO MENOS, DE LO QUE AHORRÁBAMOS HACE 12 O 24 MESES.

El análisis España versus Dinamarca



UNESPA

UNA IDEA IMPORTANTE QUE QUIERO DEFENDER HOY ANTE VOSOTROS: LOS HECHOS TIENEN CONSECUENCIAS. QUE AHORREMOS MENOS NO ES ALGO QUE PASE, Y YA. PASA, Y TIENE CONSECUENCIAS. Y ESA CONSECUENCIA SE LLAMA DESIGUALDAD.

PARA ESTA DIAPOSITIVA QUERÍA ELEGIR UN PAÍS DE COMPARACIÓN; UNO DE ÉSOS A LOS QUE SIEMPRE DECIMOS QUE NOS QUEREMOS PARECER. HE ELEGIDO DINAMARCA. TOMANDO LAS CIFRAS INTERNACIONALES PUBLICADAS POR EUROSTAT SOBRE ESPAÑA Y

DINAMARCA EN LAS ÚLTIMAS DOS DÉCADAS, HE MODELIZADO LA CONSTRUCCIÓN DE UNA PROVISIÓN DE AHORRO PARA UN CIUDADANO DANÉS MEDIO EN TÉRMINOS ESTADÍSTICOS, Y PARA UNO ESPAÑOL. EN AMBOS CASOS, HE USADO UNA TASA DE RENTABILIDAD DEL 2%. EL RESULTADO LO PODÉIS VER: EN 20 AÑOS, LA PROVISIÓN CONSTITUIDA POR EL DANÉS ES 10 VECES LA ESPAÑOLA. ¡10 VECES!

LA VERDAD, ÉSTA NO ES LA PRIMERA VEZ QUE ACUDO A UNA REUNIÓN DE APIE CON UNA COMPARACIÓN PARECIDA A ÉSTA Y, POR ESO, ME CONOZCO BIEN UNA RESPUESTA QUE SIEMPRE RECIBO: LOS SALARIOS NO SON LOS MISMOS. CIERTO, NO LO SON. POR ESO HE REALIZADO EL CÁLCULO DE LA DERECHA, QUE ES EL ESFUERZO DE AHORRO HISTÓRICO DE AMBOS PAÍSES SOBRE LA RENTA DISPONIBLE DEL HOGAR. AQUÍ, PUES, ESTAMOS ELIMINANDO, SIQUIERA PARCIALMENTE, EL EFECTO DE DIFERENCIA SALARIAL PUES, EN CADA CASO, ESTAMOS CALCULANDO LA RATIO, *GROSSO MODO*, SOBRE CADA SALARIO. Y PODEMOS VER QUE EL SECRETO NO ESTÁ EN LA DIFERENCIA SALARIAL. EL SECRETO ESTÁ, SIMPLE Y LLANAMENTE, EN QUE EL CIUDADANO DANÉS AHORRA MÁS QUE EL ESPAÑOL. INVIERTE MÁS EN SU FUTURO. Y, SI VERDADERAMENTE CONCEBIMOS COMO UN OBJETIVO DESEABLE PARECERNOS A DINAMARCA, TAL VEZ DEBERÍAMOS EMPEZAR A PREGUNTARNOS POR QUÉ.



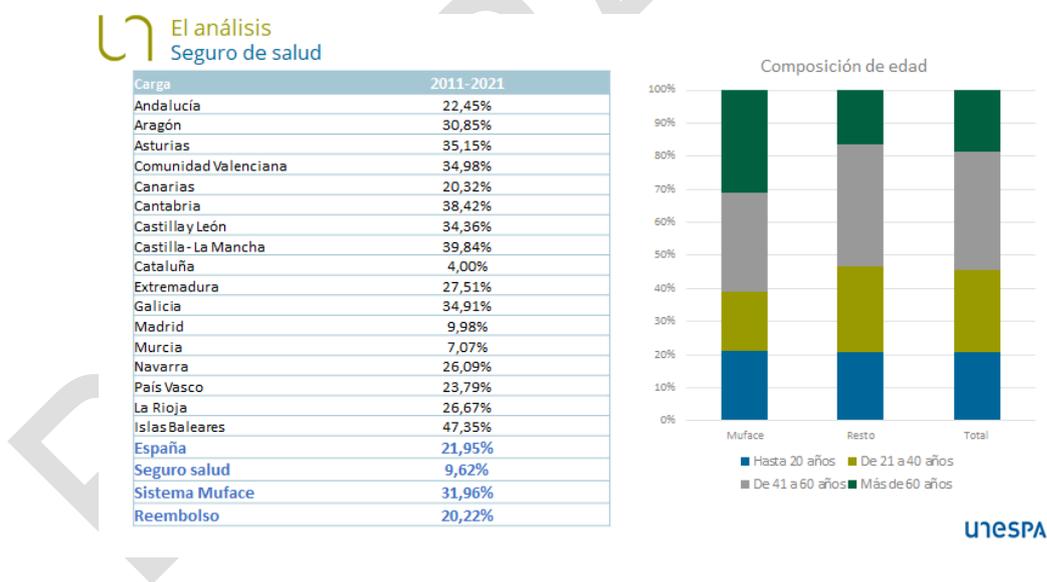
UN BREVE APUNTE MÁS SOBRE ESE SEGURO DE VIDA QUE ES COMO LA “SEGUNDA CADENA” DEL NEGOCIO: EL SEGURO DE RIESGO, ES DECIR, CON COBERTURAS DE INDEMNIZACIÓN LIGADAS A LA VIDA HUMANA.

MEDIDO EN ASEGURADOS, EL SEGURO DE VIDA-RIESGO PRESENTA UN PANORAMA, EN EL LARGO PLAZO, POCO HALAGÜEÑO. HA CONSEGUIDO, SÍ, RECUPERARSE DEL BAJÓN QUE LE PRODUJO LA CRISIS FINANCIERO-INMOBILIARIA DE 2008; PERO ESA RECUPERACIÓN ESTÁ ENTRE 1 MILLÓN Y 1,5 MILLONES DE ASEGURADOS POR DEBAJO DEL NIVEL PRE-CRISIS; CON EL AGRAVANTE DE QUE LA PANDEMIA, AUNQUE NO HA INTRODUCIDO UNA CORRECCIÓN RADICAL, SÍ QUE HA SUPUESTO UN FRENO EVOLUTIVO.

LA BUENA NOTICIA ES QUE LA PRIMA MEDIA ESTÁ CRECIENDO DE FORMA BASTANTE CONTINUADA. ÉSTO PUEDE DEBERSE, TAL Y COMO YO LO VEO, A DOS FACTORES: UNO, LA

MEJORA DE LAS RENTAS, QUE GENERA UNA LÓGICA PROCLIVIDAD A PROTEGER MÁS PATRIMONIO; OTRA, EL ENVEJECIMIENTO DEMOGRÁFICO, QUE HACE QUE LA PRIMA CREZCA PORQUE LO HACE EL RIESGO AGREGADO. VIENDO LA CIFRA DE ASEGURADOS, YO OPTARÍA MÁS POR LA SEGUNDA POSIBILIDAD; LA MEJORA DE LA PRIMA MEDIA, PUES, ES, BÁSICAMENTE, CONSECUENCIA DE LA FALTA DE NUEVOS ENTRANTES A EDADES BAJAS.

TODO APUNTA, PUES, A QUE EL SEGURO DE VIDA RIESGO PUEDE ESPERAR CRECIMIENTOS CONTINUADOS, DESDE LUEGO EXENTOS DE LA VOLATILIDAD QUE ACUSA EL COMPONENTE DE AHORRO; PERO, AL MISMO TIEMPO, NO MUY ACELERADOS.



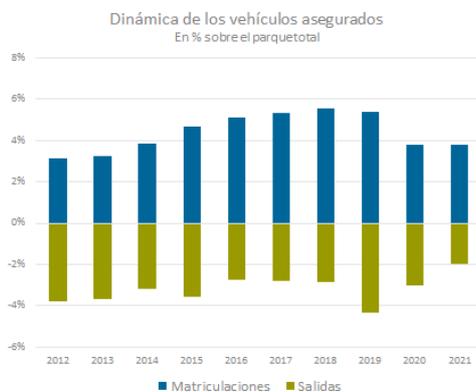
EL TEMA DE LA SALUD ESTÁ AHÍ, Y SE VE TAN AFECTADO, O INCLUSO MÁS, POR EL ENVEJECIMIENTO DEMOGRÁFICO. PARA COLMO, ADEMÁS, ACABA DE SUFRIR LA TORMENTA PERFECTA DE LA COVID-19, POR LO QUE SE HAN JUNTADO PRESIONES.

EL RETO ES DE ESTA MAGNITUD: EN EL PERIODO 2011-2021, EL GASTO PRESUPUESTADO EN SANIDAD PÚBLICA POR HABITANTE HA CRECIDO UN 22% O, SI LO PREFERÍS, HA AVANZADO A UNA TASA ANUAL MEDIA ACUMULATIVA DEL 2%; QUE TIENE A SER, POR LO TANTO, LA EXIGENCIA DE CRECIMIENTO QUE LE HACE EL SISTEMA SANITARIO AL PIB PARA QUE LA FACTURA RELATIVA NO SE INCREMENTE.

UNO DE CADA CINCO ASEGURADOS TIENE MÁS DE 60 AÑOS, SIN CONTAR MUFACE. POR OTRO, MODALIDADES DE SEGURO COMO EL REEMBOLSO MUESTRAN TASAS DE INCREMENTO MUY PARECIDAS A LAS DEL SISTEMA PÚBLICO; Y LA ÚNICA DIFERENCIA EXISTENTE ES QUE ESTA MODALIDAD TIENE MENOS CAPACIDAD QUE EL SEGURO DE ASISTENCIA SANITARIA DE ECUALIZAR RIESGOS A TRAVÉS DE ESQUEMAS COLECTIVOS; QUE CREO QUE ES DONDE ESTÁ UNA CLAVE MUY IMPORTANTE PARA LA EFICIENCIA DEL SEGURO SANITARIO.

SEA COMO SEA, CONSIDERO QUE LOS DATOS INDICAN QUE EL SEGURO DE SALUD ES EFICIENTE Y ESTÁ, POR LO TANTO, EN CONDICIONES DE APORTAR. SI EL RETO ES DE LA MAGNITUD QUE ESTOY SEÑALANDO, ¿NO TENDRÍA SENTIDO AVANZAR EN SOLUCIONES DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA PARA HACERLE FRENTE?

El análisis Seguro del automóvil



UNESPA

EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL DESTACA POR UNA DINÁMICA: LA COMPETENCIA. PORQUE SI TODO EL SEGURO ES ENORMEMENTE COMPETITIVO, EL DEL AUTOMÓVIL LO ES EN FORMA SUPERLATIVA, ESPECIALMENTE EN LOS ÚLTIMOS TIEMPOS.

COMO OS DECÍA, LA COMPETENCIA EN SEGUROS DEL AUTOMÓVIL ES MUY FUERTE, CON MÁS DE MEDIO CENTENAR DE OPERADORES PRESENTES EN EL MERCADO. PERO LO ES MÁS, TODAVÍA, EN ENTORNOS COMO EL PRESENTE, EN LOS QUE LA DINÁMICA DEL PARQUE SE RALENTIZA. EN ESTA DIAPOSITIVA OS HE DEJADO LAS CIFRAS DE LAS MATRICULACIONES DE VEHÍCULOS NUEVOS DE LOS ÚLTIMOS AÑOS, ASÍ COMO EL VOLUMEN DE VEHÍCULOS QUE HAN SALIDO DEL PARQUE, SEGÚN NUESTRA ESTIMACIÓN; EN AMBOS, CASOS, EXPRESADOS EN PORCENTAJE SOBRE EL PARQUE TOTAL. COMO PODÉIS VER, EN CUANTO SUPERÓ EL TRAUMA DE LA CRISIS FINANCIERO-INMOBILIARIA, EL PARQUE DE VEHÍCULOS

COMENZÓ A GANAR DINAMISMO MUY RÁPIDAMENTE. ESTE DINAMISMO, SIN EMBARGO, SE HA VISTO NOTABLEMENTE FRENADO EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS: EN 2020, A CAUSA SOBRE TODO DE LA PANDEMIA Y EL CONFINAMIENTO; Y EN 2021, POR LOS EFECTOS COMBINADOS DE LA PANDEMIA Y EL ENCARECIMIENTO DE LOS COMBUSTIBLES EN LA SEGUNDA MITAD DEL AÑO.

HABLAMOS, PUES, DE UN SECTOR MUY COMPETITIVO QUE, COMO EN TODOS LOS CASOS DE COMPETITIVIDAD ELEVADA, TIENE UN PRINCIPAL GANADOR, QUE ES EL CLIENTE.

B El análisis Seguros patrimoniales



TERMINO MI ANÁLISIS CON LOS SEGUROS PATRIMONIALES. AQUÍ TENÉIS LAS SINIESTRALIDADES TRIMESTRALES DESDE EL PRIMER TRIMESTRE DE 2019 PARA LOS SEGUROS PATRIMONIALES. APARECEN AGRUPADAS EN TRES GRANDES CONJUNTOS: LOS SEGUROS DEL HOGAR Y COMUNIDADES, POR UN LADO. LOS MULTIRRIESGOS DE

COMERCIO, INDUSTRIAS Y OTROS, EN SEGUNDO LUGAR. Y, EN TERCER LUGAR, EL CONJUNTO DE SEGUROS DE OTROS DAÑOS A LOS BIENES, DENTRO DE LOS CUALES ESTÁN LOS SEGUROS DE INGENIERÍA, CONSTRUCCIÓN, O AGRARIOS.

ME INTERESA APORTAROS ESTA VISIÓN PARA HACER UNA PRIMERA REIVINDICACIÓN IMPORTANTE, QUE ES EL MANTENIMIENTO DE LA SINIESTRALIDAD, EN EL CASO DE HOGARES Y COMUNIDADES, DURANTE EL PERIODO DEL CONFINAMIENTO. CREO QUE EN LA LISTA DE PEQUEÑOS HÉROES ANÓNIMOS DE AQUEL MOMENTO SE ENCUENTRAN LOS ASEGURADORES DEL HOGAR Y SUS COLABORADORES QUE, EN CONDICIONES COMPLICADAS (DE HECHO, DESDE UNESPA TUVIMOS QUE ACUDIR EN DEFENSA DE LOS REPARADORES, PARA QUE PUDIESEN GOZAR DE LA MOVILIDAD QUE NECESITABAN), SUPIERON MANTENER UN IMPORTANTE NIVEL DE SERVICIO EN EL MOMENTO EN QUE LOS HOGARES ERAN EL ÚNICO LUGAR DE REFERENCIA PARA TODOS NOSOTROS.

EN SEGUNDO LUGAR, ESTA SERIE DE SINIESTRALIDAD QUE AQUÍ OS MUESTRO SIRVE, CREO YO, PARA SUSTANTIVAR LA VOLATILIDAD QUE VIENE DEMOSTRANDO ESTA VARIABLE EN LOS ÚLTIMOS TIEMPOS, A RAÍZ, SOBRE TODO, DE SUCESOS CLIMÁTICOS, ENTRE LOS CUALES YO CITARÍA LA BORRASCA GLORIA, DE ESPECIAL IMPACTO EN LAS PROTECCIONES

INDUSTRIALES; Y LA TORMENTA FILOMENA, CAUSANTE, ELLA SOLA, DE UNA SOBRESINIESTRALIDAD ESTIMADA EN CERCA DE 300 MILLONES DE EUROS.

POR ESTA RAZÓN, HOY POR HOY LA PRINCIPAL CUESTIÓN EN MATERIA DE ASEGURAMIENTO PATRIMONIAL ES EL PERFECCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE COBERTURA DE LOS RIESGOS EXTRAORDINARIOS, CUYO NÚCLEO ES EL CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS. LOS ASEGURADORES CREEMOS QUE SERÍA INTERESANTE MEJORAR UN SISTEMA YA MUY MEJORADO,



Algunas preguntas

1. ¿Funcionará el plan para la generalización de la previsión complementaria colectiva?
2. ¿Qué retos se plantean en los seguros no vida?
3. ¿Hacia dónde va el seguro?

UNESPA

A ESTAS ALTURAS DE LA MAÑANA, HEMOS LLEGADO A LA VERTIENTE ESTRATÉGICA DE LA PONENCIA, POR ASÍ DECIRLO, CON TRES PREGUNTAS: EN MATERIA DE PREVISIÓN Y BIENESTAR, ME PREGUNTO SI LA SOLUCIÓN QUE HOY SE NOS PROPONE EN ESPAÑA ES LA CORRECTA PARA ABORDAR LOS RETOS QUE TENEMOS ENCIMA DE LA MESA; EN MATERIA

DE SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA, ME PLANTEO CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS A QUE SE ENFRENTAN EN ESTOS MOMENTOS; Y, FINALMENTE, ME PREGUNTO, EN TÉRMINOS GENERALES, HACIA DÓNDE VA EL SEGURO ESPAÑOL EN ESTE DÍA, EN ESTA HORA.

EMPIEZO, PUES, POR PREGUNTARME SI EL PLAN ACTUAL DE FOMENTO DE LA PREVISIÓN EN MATERIA EMPRESARIAL ES LO QUE TENEMOS QUE HACER PARA EQUILIBRAR Y MEJORAR NUESTRO BIENESTAR COLECTIVO.



... BUENO, CREO QUE LA OPINIÓN QUE TENGO ESTÁ BASTANTE CLARA.

NO SÓLO PIENSO QUE EL ACTUAL ESQUEMA QUE QUEREMOS PONER EN MARCHA PARA GENERAR UN PILAR DE AHORRO COLECTIVO EN LAS EMPRESAS NO ES LA MEJOR IDEA

O, MÁS PRECISAMENTE, CONSIDERO QUE NO ESTÁ DISEÑADO DE LA MEJOR MANERA. PIENSO QUE SE HA PERDIDO UNA OPORTUNIDAD DE ORO DE HACER LAS COSAS BIEN; Y ESO NO ES NINGUNA BUENA NOTICIA PORQUE, LA VERDAD, NO ANDAMOS SOBRADOS DE OPORTUNIDADES PORQUE, POR DECIRLO ASÍ, LA AGENDA DEL SIGLO XXI, ESA “OTRA” AGENDA 2030 QUE NOS LLAMA A CREAR UNAS PENSIONES SUFICIENTES Y SOSTENIBLES, NO ANDA SOBRADA DE OPORTUNIDADES.

YO TENGO CUATRO GRANDES RAZONES PARA SUSTENTAR MI OPINIÓN. Y SON ÉSTAS:

¿Funcionará el proyecto de construcción de la previsión complementaria?
Cuatro razones para el escepticismo

Escasez de incentivos



“Vampirización” entre pilares

Communicating vessels

Ausencia de apoyo al empresario



Lentitud



unespa

EN PRIMER LUGAR, EL NUEVO SEGUNDO PILAR ESPAÑOL SE PRETENDE CONSTRUIR EN UN ENTORNO DE ESCASEZ DE INCENTIVOS. SE HAN DISEÑADO INCENTIVOS, CIERTAMENTE; PERO SON MÁS BIEN MAGROS. EN CUANTO AL TRABAJADOR, EL PROYECTO

PARECE FIAR TODO INCENTIVO A LA FISCALIDAD. EL PROYECTO, PUES, NO HA HECHO EL ESFUERZO DE DISEÑAR Y CONTENER ALGUNA MEDIDA QUE HAGA VISIBLE ANTE EL TRABAJADOR LOS BENEFICIOS DE INTEGRARSE EN UN ESQUEMA DE AHORRO. A ELLO HAY QUE AÑADIR LOS COMPROMISOS INCUMPLIDOS DE TRANSPARENCIA FRENTE AL COTIZANTE QUE ADQUIRIERON EN LA REFORMA DE 2011. QUIERO REPETIRLO: COMPROMISOS ADQUIRIDOS EN LA REFORMA DEL 2011. ES DECIR, HACE MÁS DE 10 AÑOS. DADO QUE ESOS COMPROMISOS, DIGO, SE HAN INCUMPLIDO A DÍA DE HOY, EL TRABAJADOR, CARECE DE INFORMACIÓN SOBRE EL IMPORTE DE SU PENSIÓN FUTURA, ALGO QUE PODRÍA MOVERLE A TOMAR ACCIONES PARA MEJORARLA.

HAY QUE TENER EN CUENTA, ADEMÁS, QUE ESTE PROYECTO, CONTEMPLADO EN SU GLOBALIDAD, LO QUE HA HECHO HA SIDO DESARMAR LOS MECANISMOS TÍPICOS DE AHORRO-PREVISIÓN A LARGO PLAZO INDIVIDUAL, PLANES DE PENSIONES Y SEGUROS, POR LA VÍA DE REDUCIR A LA MÍNIMA EXPRESIÓN SU BENEFICIO FISCAL. ESTO DEJA A LOS AHORRADORES ESPAÑOLES SIN REFERENTE PARA SU AHORRO Y, MUY PROBABLEMENTE, TENDRÁ LA CONSECUENCIA DE EMPUJARLOS HACIA LA SUSCRIPCIÓN DE PRODUCTOS MÁS ESPECULATIVOS, MÁS CORTOPLACISTAS, MENOS CONTROLADOS, NO FINALISTAS Y, EN MUCHOS CASOS, LIGADOS A LA VIVIENDA; CON LO QUE PARECE QUE LO QUE QUEREMOS

ES VOLVER A CONSTRUIR OTRA BURBUJA COMO LA QUE NOS PROVOCÓ UN DAÑO ECONÓMICO HACE 14 AÑOS DEL QUE, PARCIALMENTE, TODAVÍA NOS ESTAMOS RECUPERANDO. ¿ES, VERDADERAMENTE, ESTO LO QUE QUEREMOS?

EN PURIDAD, EL PROYECTO DE FONDO DE EMPLEO PIVOTA EN GRAN MEDIDA EN EL EMPRESARIO. PERO, SIN EMBARGO, LOS INCENTIVOS QUE SE HAN PRESCRITO PARA CONVENCERLO, DE HECHO, VIENEN A SER LOS QUE YA EXISTÍAN HASTA EL AÑO 2014; Y EL RESULTADO DE ESTOS INCENTIVOS CREO QUE ES MÁS QUE EVIDENTE EN EL HECHO DE QUE HOY ESTAMOS HABLANDO DE QUE NO TENEMOS UN PILAR DE PREVISIÓN COLECTIVA CONSTITUIDO. ESTAMOS, PUES, DEPOSITANDO NUESTRA CONFIANZA EN MECANISMOS QUE EN EL PASADO NO HAN FUNCIONADO.

ASIMISMO, EN LA REFORMA SE RECORTARON LOS BENEFICIOS FISCALES PARA EL AHORRO INDIVIDUAL HASTA NIVELES RIDÍCULOS, PUES LOS LÍMITES ACTUALES DAN PARA, TODO LO MÁS, LABRARSE UNA RENTA VITALICIA DE JUBILACIÓN DE UNOS 120 EUROS AL MES; EN LA CONVICCIÓN DE QUE LA REACCIÓN DEL AHORRO SERÍA “MOVERSE” AL PILAR COLECTIVO.

PERO ESO NO ES LO QUE PASADO. LO QUE HA PASADO NO ES QUE EL AHORRO SE HA TRASLADADO. LO QUE HA PASADO ES QUE SE HA FRENADO. HA DESAPARECIDO. HA

DEJADO DE GENERARSE. HEMOS HECHO, PUES, MUY MAL NEGOCIO BORRANDO LO QUE TENÍAMOS, PORQUE NO HEMOS PINTADO NADA NUEVO EN SU LUGAR. Y LOS PORQUÉS DE QUE SEA ASÍ TIENEN MUCHO QUE VER CON LA CUARTA Y ÚLTIMA RAZÓN.

MI ÚLTIMA RAZÓN ES QUE EL SISTEMA QUE HEMOS DISEÑADO ES, Y VA A SER, LENTO.

EL SISTEMA PODRÍA HABER OPTADO POR ALGUNA FORMA DE AUTOMATISMO EN EL AHORRO. ES LA OPCIÓN “A LA BRITÁNICA”, POR UTILIZAR LA REFERENCIA GEOGRÁFICA QUE MEJOR SE ENTIENDE. ÉSTA TAMPOCO NOS GUSTA, PORQUE PORTA RIBETES DE OBLIGATORIEDAD QUE GENERAN MUCHO RECHAZO.

ESTO NOS LLEVA A LA LIGADURA ENTRE EL SISTEMA DE EMPLEO Y LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA. ES UNA ESTRATEGIA, DESDE LUEGO, MUY CONSISTENTE CON LAS CARACTERÍSTICAS Y CULTURA DE NUESTRO MERCADO LABORAL. PERO TIENE EL DEFECTO DE SER LENTA. LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA TIENE SUS CALENDARIOS.

ASÍ QUE TENEMOS UN HORIZONTE DE LENTA CASCADA DE ACUERDOS DE CONVENIOS, DE DIVERSO ÁMBITO Y AMBICIÓN, QUE SE VAN A PRODUCIR DURANTE LOS PRÓXIMOS 10 O 15 AÑOS; QUE, PRESUNTAMENTE, SUPONDRÁN EL ACUERDO EN TORNO

A LA CONSTRUCCIÓN DE FONDOS DE PREVISIÓN QUE HABRÁN DE MADURAR, DIGAMOS, EN OTROS 10 O 15 AÑOS. ¿DE QUÉ ESTAMOS HABLANDO? ¿DE 2035, DE 2040?

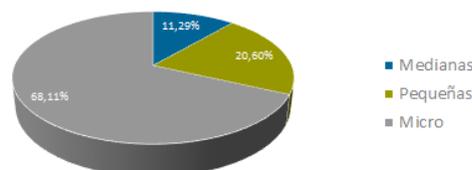
LA CONSTRUCCIÓN DEL SEGUNDO PILAR, EN SUMA, NECESITA DE MÁS AMBICIÓN, DE FLEXIBILIDAD Y DE MEDIDAS CENTRADAS EN EL CONCEPTO DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA; PORQUE CONTRA EL PROBLEMÓN DEL SIGLO XXI DEBERÍAMOS IR CON TODO LO QUE TENEMOS.



Empleados, Retribuciones a Largo Plazo y Costes de Personal 2015-2020. Banco de España, Central de Balances

Tamaño de empresa	% empleados	% RLP	RLP/CP
Grandes > 250	51,41%	99,65%	0,43%
Medianas: 50 a 250	10,11%	0,35%	0,01%
Pequeñas: De 11 a 50 empleados	19,65%	0,00%	0,00%
Microempresas < 10	18,84%	0,00%	0,00%

RLP creado por una eventual generalización del patrón observado en las grandes empresas



UNESPA

A TODOS ESTOS PROBLEMAS HAY QUE AÑADIR EL HECHO DE QUE LA MAGNITUD DEL RETO ES ENORME. PARA HACER ESTA DIAPOSITIVA, HE TRASTEADO UN POCO CON LA INFORMACIÓN DE LA CENTRAL DE BALANCES DEL BANCO DE ESPAÑA. SEGÚN LOS RESULTADOS QUE HE VISTO PARA EL PERIODO 2015-2020, LAS EMPRESAS GRANDES, AQUELLAS DE MÁS DE 250 TRABAJADORES, TIENEN APROXIMADAMENTE EL 51% DEL

EMPLEO; PERO SON LAS QUE ACUMULAN EL 99,6% DE LAS MAGNITUDES QUE EN LA CENTRAL SE ANOTAN COMO RETRIBUCIONES A LARGO PLAZO A TRAVÉS DE ESQUEMAS DE APORTACIÓN DEFINIDA. ESTO QUIERE DECIR, CLARAMENTE, QUE LAS EMPRESAS GRANDES SON LAS ÚNICAS QUE ESTÁN AHORRANDO. Y TAMPOCO ES QUE AHORREN MUCHO, PUESTO QUE LA RATIO DE RETRIBUCIÓN A LARGO PLAZO SOBRE COSTES DE PERSONAL TOTAL ES DE APENAS EL 0,43%. ES DECIR, BASTANTE MODESTA.

PARA MÍ, LAS CONCLUSIONES DE ESTO SON MUY CLARAS: EL RETO ES TAN NECESARIO Y, A LA VEZ, TAN COMPLEJO, TAN DIFÍCIL, QUE LA ÚNICA DECISIÓN RACIONAL ES PONERLE LAS COSAS MUY, PERO QUE MUY, FÁCILES, A LAS EMPRESAS. PERMITIR QUE EL AHORRO ENTRE POR DONDE QUIERA, POR EL SEGUNDO O POR EL TERCER PILAR, PERO QUE ENTRE. Y HACERLO, ADEMÁS, CON UN ESQUEMA VALIENTE Y EFICIENTE DE INCENTIVOS.

U Nueva movilidad



Riesgos cibernéticos

unespa

LA SEGUNDA PREGUNTA SE REFERÍA A LOS SEGUROS DIVERSOS, PUNTO EN EL QUE CREO QUE ESTAMOS ANTE VARIOS RETOS DE GRAN IMPORTANCIA.

HAY UN RETO INMEDIATO, QUE SON LAS NUEVAS FORMAS DE MOVILIDAD URBANA. ESTAS FORMAS DE MOVILIDAD HAN CRECIDO MUY DEPRISA Y SU CRECIMIENTO NO HA HECHO SINO AFLORAR, COMO OCURRIÓ HACE AHORA MÁS DE 100 AÑOS CON EL AUTOMÓVIL, SU PELIGROSIDAD; SU CAPACIDAD DE CAUSAR DAÑOS. AHORA, COMO ENTONCES, EL SEGURO ESTÁ LLAMADO A TENER UN PAPEL EN LA ESTABILIZACIÓN DE ESE SISTEMA; PERO HA DE SER CON PRESUPUESTOS TÉCNICAMENTE SÓLIDOS, ADAPTADOS A LOS MODOS DE PROPIEDAD Y USO DE ESTOS DISPOSITIVOS. Y ESO RECLAMA MUCHO DIÁLOGO.

PATINETES Y BICIS ELÉCTRICAS, POR LO TANTO, DEBERÍAN TENER UNA OBLIGACIÓN DE ASEGURAMIENTO, PERO NO UN SEGURO OBLIGATORIO DE AUTOMÓVILES. EN SU LUGAR DEBEN CONTAR CON LÍMITES DE INDEMNIZACIÓN PROPORCIONALES AL RIESGO QUE CREAN EN LA CONDUCCIÓN, QUE NO TENDRÍAN QUE SER TAN ELEVADOS COMO LOS DEL SEGURO DEL AUTOMÓVIL. Y EN SEGUNDO LUGAR, UN RÉGIMEN LEGAL MÁS FLEXIBLE, QUE PERMITA ADAPTAR EL SEGURO OBLIGATORIO A LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS.

OTRO RETO DESTACADO DE LOS SEGUROS DIVERSOS ES LA COBERTURA DE LOS RIESGOS CIBERNÉTICOS. LA VIDA COTIDIANA MODERNA SE DESARROLLA GRACIAS A LA INFORMÁTICA. EL USO DE LA TECNOLOGÍA AGILIZA MUCHOS TRÁMITES, PERO CONLLEVA TAMBIÉN ALGUNOS RIESGOS. CADA VEZ ES MÁS FRECUENTE VER CÓMO EMPRESAS, INSTITUCIONES Y PARTICULARES SON OBJETO DE ATAQUES CIBERNÉTICOS. EN ESTE ÁMBITO, LAMENTABLEMENTE, APENAS EXISTE CONCIENCIA DE LA NECESIDAD DE PROTEGERSE. ES NECESARIO SENSIBILIZAR A LAS PERSONAS, LAS EMPRESAS Y LAS INSTITUCIONES DE QUE LES CONVIENE PROTEGER SU ACTIVIDAD FRENTE A LAS CIBERAMENAZAS. ESTA NECESIDAD ES PARTICULARMENTE DESTACADA ENTRE LAS PYMES. UN CIBERATAQUE SOBRE SUS ACTIVOS (YA SEA UNA BASE DE DATOS DE CLIENTES O EL SOFTWARE DE LAS MÁQUINAS QUE EMPLEA) PUEDE GENERAR GRAVES TRASTORNOS EN SU ACTIVIDAD. EL SEGURO PUEDE EJERCER DE ESCUDO ANTE ESTE TIPO DE RIESGOS. PERO, PARA QUE DESPLIEGUE TODO SU POTENCIAL, EL SEGURO NECESITA CONOCER MÁS, INCREMENTAR SU EXPERIENCIA. CUANTO MÁS DETALLADA SEA LA INFORMACIÓN ESTADÍSTICA DE QUE DISPONGA, MEJOR COBERTURA PODRÁ PRESTAR A LOS ACTORES ECONÓMICOS. NO HAY QUE PERDER DE VISTA, ADEMÁS, QUE LOS RIESGOS CIBERNÉTICOS PUEDEN TENER IMPLICACIONES ESPECIALMENTE GRAVES. UN ATAQUE INFORMÁTICO A GRAN ESCALA PUEDE CONSTITUIR UN RIESGO PARA EL CONJUNTO DEL SISTEMA Y

ALCANZAR LA CATEGORÍA DE RIESGO SISTÉMICO. ESTOS CASOS DE ESPECIAL GRAVEDAD NECESITAN DE UNA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA PARA SER ABORDADOS.



QUIERO TERMINAR MI INTERVENCIÓN REFIRIÉNDOME A OTRO ASPECTO DE LA ACTUALIDAD FINANCIERA POR EL QUE, ESTIMO, RESULTA BASTANTE PROBABLE QUE ME TERMINÉIS PREGUNTANDO: EL PROYECTO DE AUTORIDAD DEL CLIENTE FINANCIERO.

NOSOTROS DEFENDEMOS LA SUPERVISIÓN INDEPENDIENTE Y ESPECIALIZADA, ES DECIR, LA SUPERVISIÓN DE SEGUROS, BANCA Y MERCADOS CLARAMENTE DISTINGUIDA. Y CREEMOS QUE ÉSE MISMO DEBERÍA SER EL ACERCAMIENTO AL TEMA EN EL CASO DEL CLIENTE DE SEGUROS. UNA SOLA AUTORIDAD QUE ENTIENDA DE TODOS LOS CONFLICTOS INTERPRETATIVOS DE LA ACTIVIDAD FINANCIERA CORRERÁ FÁCILMENTE EL PELIGRO DE CARECER DEL NECESARIO *EXPERTISE* PARA JUZGAR LAS RELACIONES ASEGURADORAS. POR

PONER UN EJEMPLO, LAS SIMILITUDES ENTRE UN DEPÓSITO BANCARIO Y UN PIAS SON MUY POCAS; Y LAS DIFERENCIAS, ENORMES Y SIGNIFICATIVAS.

EN ESTE ASUNTO, ADEMÁS, LOS ASEGURADORES TENEMOS LA SENSACIÓN, Y LO QUIERO DECIR CON CLARIDAD, DE QUE LA NUEVA AUTORIDAD PRETENDERÍA CORREGIR UN ERROR QUE, DESDE LUEGO, NOSOTROS NO HEMOS COMETIDO. LA CARGA DE CONFLICTOS QUE PUEDE ESTAR ASUMIENDO EL SEGURO HOY EN DÍA ESTARÁ POR DEBAJO DE LOS 100.000 ASUNTOS EN TODO CASO. Y LO VERDADERAMENTE IMPORTANTE ES QUE LOS GESTIONAMOS EN TIEMPO Y FORMA. LLEVAMOS AÑOS SOMETIDOS A UNA LEGISLACIÓN SOBRE DEPARTAMENTOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE, DEFENSORES DEL ASEGURADO Y FIGURAS ANÁLOGAS, QUE ESTABLECEN UN RÉGIMEN DE EFICIENCIA DE RESPUESTA CON PLAZOS EXIGENTES PARA LA MISMA. Y LOS CUMPLIMOS. ESOS PLAZOS, DE HECHO, HAN SIDO REDUCIDOS NO HACE MUCHO; Y, DE NUEVO, ESTAMOS CUMPLIENDO.

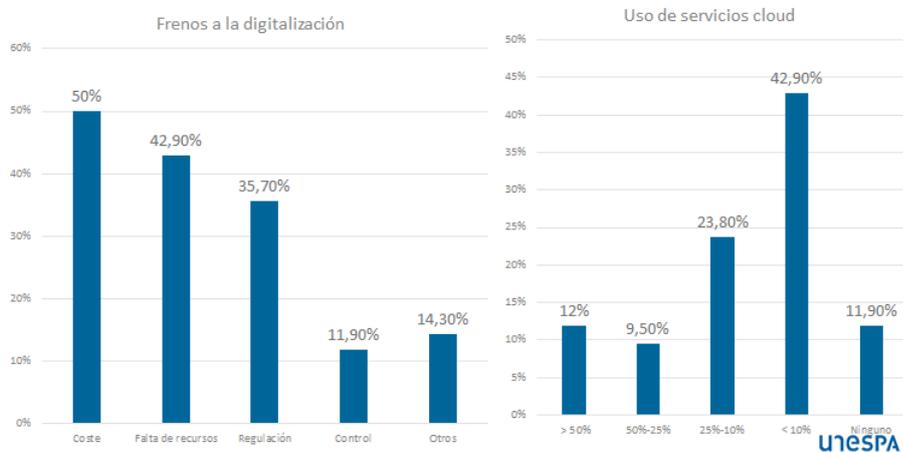
SI EN LA GESTIÓN DE CONFLICTOS DE LOS CLIENTES HAY CUELLOS DE BOTELLA, NO LOS HEMOS GENERADO NOSOTROS. NOSOTROS, COMO DIGO, GESTIONAMOS DICHOS CONFLICTOS EN TIEMPO Y FORMA. LA ÚNICA RAZÓN PARA LA EXISTENCIA DE LA AUTORIDAD, PUES, ES LA DEFICIENTE ACTUACIÓN DE LAS INSTANCIAS PÚBLICAS DE GESTIÓN DE RECLAMACIONES. PERO, EN ESE CASO, ¿QUÉ SENTIDO TIENE CREAR UNA

NUEVA AUTORIDAD? ¿NO SERÍA MÁS LÓGICO REFORZAR LOS MEDIOS DE LAS INSTANCIAS ACTUALES, PARA EVITAR SUS RETRASOS? LEJOS DE ELLO, SE PRETENDE GENERAR UNA AUTORIDAD CUYAS DECISIONES SEAN VINCULANTES PARA NOSOTROS, NO PARA EL CLIENTE, POR DEBAJO DE 20.000 EUROS. ESO ES CONFUNDIR LA PROTECCIÓN DEL CLIENTE CON LA ASUNCIÓN DEL PRINCIPIO DE QUE SUELE TENER LA RAZÓN; Y OS PODÉIS IR A LAS PROPIAS CIFRAS DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES, RELATIVAS A LOS EXPEDIENTES QUE RESUELVE, PARA VER QUE ESTA SEGUNDA AFIRMACIÓN, SIMPLEMENTE, NO ES VERDAD.

ADEMÁS, SE PRETENDE CREAR UNA TASA QUE NI SIQUIERA CUENTA CON DESCUENTOS O MATIZACIONES EN EL CASO, QUE COMO DIGO ES TAN FRECUENTE COMO LA CONTRARIA, EN QUE RESULTE QUE EL CLIENTE HA RECLAMADO ERRÓNEAMENTE Y ES EL ASEGURADOR QUIEN TIENE LA RAZÓN.

EN SUMA, CREEMOS QUE SE TRATA DE UN PROYECTO DESENFOCADO QUE, SI NO SE PLANEA BIEN, NO SÓLO NO VA A CUMPLIR CON EL OBJETIVO MAYOR DE PONER A DISPOSICIÓN DEL CLIENTE FINANCIERO UNA INSTANCIA FIABLE DE APELACIÓN, SINO QUE PODRÍA CONSEGUIR EXACTAMENTE LO CONTRARIO.

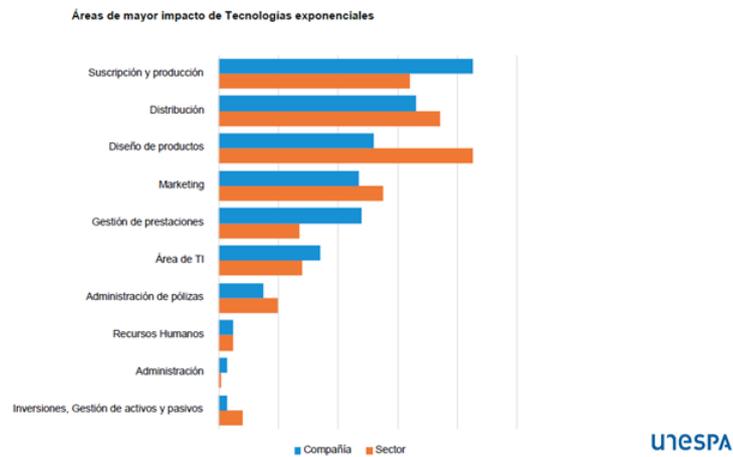
Algunas preguntas
Digitalización y sostenibilidad



NO QUIERO, EN TODO CASO, REGATEAR EL QUE CLARAMENTE ES EL TEMA FUNDAMENTAL DE ESTA JORNADA, QUE ES LA ACTITUD DE LOS SECTORES FRENTE A LA DIGITALIZACIÓN Y LA SOSTENIBILIDAD. LO QUE VEIS SON RESULTADOS DE UN ESTUDIO SOBRE DIGITALIZACIÓN EN SEGUROS QUE ABORDARON, EN 2017, ICEA E INDRA. AUNQUE CINCO AÑOS ES MUCHO TIEMPO, HAY ALGUNAS COSAS QUE CREO QUE SIGUE SIENDO ADECUADO RECORDAR AQUÍ. LA IDEA, SOBRE TODO, DE QUE LA DIGITALIZACIÓN, AUNQUE HAY QUIEN LA QUIERA VER COMO UN PROCESO ANGÉLICO, TIENE SUS FRENOS; NOTABLEMENTE, LOS COSTES Y LA FALTA DE RECURSOS. EL SECTOR ASEGURADOR ES UNA VÍCTIMA MÁS DE QUE LA APUESTA EN ESPAÑA POR LAS ENSEÑANZAS STEM (CIENCIA, TECNOLOGÍA, INGENIERÍA Y MATEMÁTICAS) NO SEA TODO LO DECIDIDA DE LO QUE DEBERÍA. Y TAMBIÉN ERA CLARO EN EL ESTUDIO, Y YO CREO QUE LO SIGUE SIENDO HOY AUNQUE EN MAYOR MEDIDA, EL GRAN ESPACIO QUE EXISTE TODAVÍA DE EXPANSIÓN EN

LOS SERVICIOS EN LA NUBE. ALGO QUE TIENE QUE VER CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO PERO, TAMBIÉN, CON LAS REGULATORIAS; PUES LAS DIRECTRICES SOBRE UTILIZACIÓN DE SERVICIOS EN LA NUBE, EN OCASIONES, PODRÍAN SER MÁS FLEXIBLES EN ALGUNOS PUNTOS, LO QUE HARÍA MÁS FÁCIL LA EXTENSIÓN DE ESTOS SERVICIOS.

Algunas preguntas
Digitalización y sostenibilidad



ESTE GRÁFICO QUE OS REPRODUZCO AQUÍ ES LO QUE MÁS “VIEJO” SE HA QUEDADO, EN MI OPINIÓN, DEL ESTUDIO DE 2017. HACE CINCO AÑOS, EN LA PANTALLA LO TENÉIS, TODO PARECÍA INDICAR QUE EL PROCESO DE VENTA, DE COMERCIALIZACIÓN, ERA EL PUNTO DE ENTRADA DE LA DIGITALIZACIÓN EN EL SEGURO. PERO ESO NO ES LO QUE YO CREO QUE HA PASADO. MI PERCEPCIÓN ES QUE LA DIGITALIZACIÓN HA TENIDO, ESTOS ÚLTIMOS AÑOS, MÁS QUE VER CON EL SINIESTRO QUE CON LA SUSCRIPCIÓN. Y ES ALGO QUE TIENE LÓGICA, PORQUE LA DIGITALIZACIÓN RELACIONADA CON LA SUSCRIPCIÓN

NECESITA DE UN MAYOR APOYO DEL ENTORNO; Y EN EL ENTORNO INCLUYO, POR SUPUESTO, LA REGULACIÓN.

EL CRECIMIENTO EXPONENCIAL DE LAS SOLUCIONES DIGITALES EN EL SEGURO DEPENDE, EN BUENA MEDIDA Y SIEMPRE EN MI OPINIÓN, DE DOS GRANDES FACTORES. EN PRIMER LUGAR, DE QUE LA UNIÓN EUROPEA ABORDE UN DESARROLLO ARMÓNICO Y VALIENTE DEL PROYECTO OPEN INSURANCE, DESARROLLO QUE CRISTALICE EN UN USO ADECUADO Y CREADOR DE VALOR DEL POTENTE CONJUNTO DE DATOS QUE LA DIGITALIZACIÓN ES CAPAZ DE CREAR. Y EN SEGUNDO TÉRMINO, DE QUE AVANCEMOS DEFINITIVAMENTE EN LA FIJACIÓN DE LOS PARÁMETROS LÓGICOS Y DESEABLES PARA EL USO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, LOS ALGORITMOS Y LAS CAJAS NEGRAS.

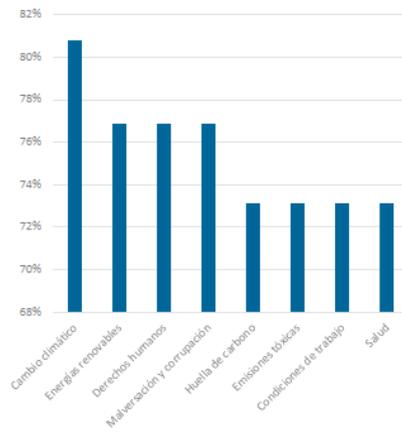
QUEDA MUCHO POR HACER, PUES, Y ES CRÍTICO, ESTE ES EL MENSAJE QUE OS QUIERO DEJAR: QUE, EN UN SECTOR TAN FRECUENTE Y ESTRECHAMENTE REGULADO COMO ES EL SEGURO, LAS NORMAS, Y QUIEN HACEN LAS NORMAS, NOS TIENEN QUE ACOMPAÑAR EN EL CAMINO. LA DIGITALIZACIÓN ES UN RECORRIDO QUE NO PODEMOS HACER SOLOS.

Algunas preguntas
Digitalización y sostenibilidad

¿Existe un mercado profundo de activos ASG?



Principales factores ASG considerados por las aseguradoras



UNESPA

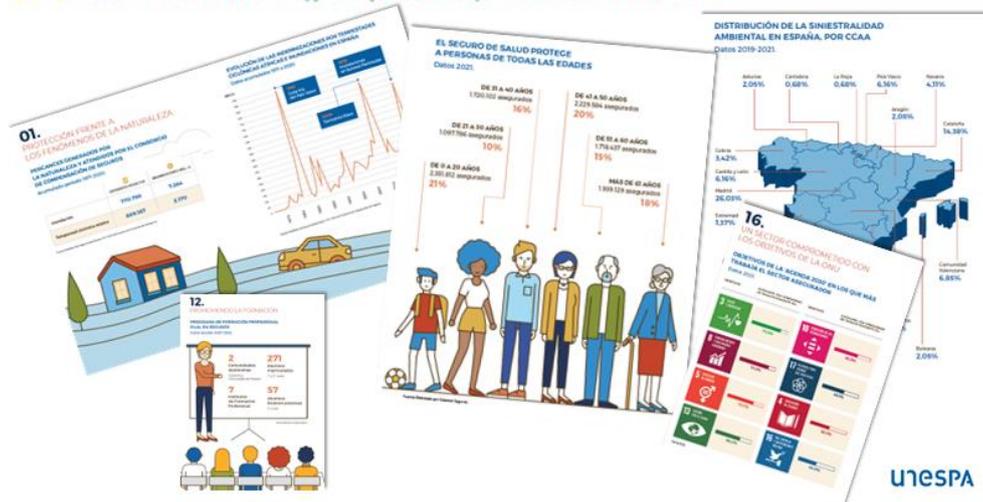
EN MATERIA DE SOSTENIBILIDAD, EL SEGURO EXHIBE MUCHO MÚSCULO. PERO, DE NUEVO, EXHIBE EL QUE PUEDE. EL APETITO ASEGURADOR POR LA INVERSIÓN AMBIENTAL, SOCIAL Y DE GOBERNANZA –LA LLAMADA INVERSIÓN ASG– ES MUY ELEVADO; PERO EL PROBLEMA ES EL MERCADO. Y EL PROBLEMA DEL MERCADO, ES QUE NO EXISTE TODAVÍA UNA TAXONOMÍA DE PRODUCTOS QUE DIGA QUÉ ES Y QUÉ NO ES UNA INVERSIÓN ASG Y, MUY ESPECIALMENTE, TOMA UNA DECISIÓN A ESE RESPECTO EN TORNO A LA DEUDA PÚBLICA. EN EL CAMINO, COMO PODÉIS VER EN EL GRÁFICO DE LA DERECHA, LOS PRINCIPALES ELEMENTOS DE LA POLÍTICA ASG, SOBRE TODO LOS AMBIENTALES, SON YA UTILIZADOS POR LA INMENSA MAYORÍA DE LAS ENTIDADES A LA HORA DE DISEÑAR SUS POLÍTICAS DE INVERSIÓN.

Tipo de producto	% Entidades
Productos que promueven características medioambientales o sociales (Art 8.1 Regulación (EU) 2019/2088)	
Ya en el mercado	22,7%
En desarrollo	27,3%
Tienen colmo objetivo inversiones sostenibles o la reducción de la huella de carbono (art. 9 Regulación (EU) 2019/2088)	
En el mercado	9,1%
En desarrollo	29,5%

URESPA

EN EL ÁMBITO DE PRODUCTO, COMO SABÉIS PRODUCTOS ASG, EN LOS TÉRMINOS DE LA REGULACIÓN EUROPEA 2019/2088, HAY DOS: PRODUCTOS QUE PROMUEVEN CARACTERÍSTICAS MEDIOAMBIENTALES O SOCIALES, O PRODUCTOS QUE TIENEN COMO OBJETIVO INVERSIONES SOSTENIBLES O DE REDUCCIÓN DE LA HUELLA DE CARBONO. LÓGICAMENTE CON LO QUE OS ACABO DE COMENTAR, LOS SEGUNDOS SON LOS QUE TIENEN AHORA MISMO UN DESARROLLO MÁS COMPLEJO, POR CUANDO DEFINIR UNA INVERSIÓN SOSTENIBLE NO ES FÁCIL. ES POR ELLO QUE APENAS EL 9% DE LAS ENTIDADES TIENE UNO DE ESTOS EN EL MERCADO, AUNQUE EL TRIPLE DE ESTE PORCENTAJE YA ESTÁ DESARROLLANDO UN PRODUCTO. POR LO QUE SE REFIERE A LOS PRIMEROS, EL 22,7% DE LAS ENTIDADES YA TIENE UN PRODUCTO DESARROLLADO, A LO QUE HABRÍA QUE UNIR OTRO 27% EN DESARROLLO; LO CUAL LLEVA A ESTIMAR QUE PRONTO UNA DE CADA DOS TENDRÁ UNA POSICIÓN ACTIVA EN EL MERCADO DISPUESTA PARA SUS CLIENTES.

Un futuro (y un presente) sostenible



EL SECTOR ASEGURADOR HA SIDO LLAMADO MUCHAS VECES A COLABORAR EN GRANDES RETOS Y NECESIDADES SOCIALES Y ECONÓMICAS. AHORA LO ES, TAMBIÉN, EN RELACIÓN CON EL RETO DE LA TRANSICIÓN DE LA ECONOMÍA HACIA UNA ECONOMÍA MÁS JUSTA, MÁS SOLIDARIA Y MÁS SOSTENIBLE. Y NO ES QUE DIGA QUE VAMOS A RESPONDER A ESE RETO; ES QUE, EN REALIDAD, YA LO ESTAMOS HACIENDO.

LA ACTUAL SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR ASEGURADOR ES EL TEMA SOBRE EL QUE HA INFORMADO LA *MEMORIA SOCIAL DEL SEGURO ESPAÑOL 2021*, QUE HA SIDO PRESENTADA HACE APENAS UNA SEMANA, Y DE LA CUAL PROCEDEN LAS INFOGRAFÍAS QUE VEIS EN ESTA DIAPOSITIVA. NO PUEDO POR MENOS QUE

TERMINAR MIS PALABRAS INVITÁNDOOS A TODOS A QUE LA CONSULTÉIS Y NOS CONSULTÉIS SOBRE ELLA EN TODOS LOS PUNTOS QUE CONSIDERÉIS DE INTERÉS.



Y CREO QUE, CON ESTO, HEMOS TERMINADO.

ESO SÍ: POR HOY. MUCHAS GRACIAS.