

La industria del seguro ante la crisis: *perspectivas de futuro*

Con motivo del tradicional encuentro de Año Nuevo, celebrado en el Museo del Chocolate de Colonia, que reúne a clientes, corredores y diversas instituciones y asociaciones alemanas, el profesor de la Universidad de Leipzig Fred Wagner presentó la ponencia que, sobre la crisis de la deuda soberana y el seguro, a continuación extractamos.

PROF. DR. FRED WAGNER
Coautora: KATJA BRANDTNER
UNIVERSIDAD DE LEIPZIG

La industria del seguro está en fase de transición y lo hace en un momento de cambios. La crisis se ha convertido en norma. Desde 2001 las aseguradoras alemanas se enfrentan permanentemente a la crisis y sus consecuencias. Su modelo empresarial ha demostrado su robustez primero frente a la crisis en los mercados bursátiles, después frente a la crisis bancaria y, finalmente, frente a la crisis de deuda soberana. Esta última, con sus bajos tipos de interés, el fuerte aumento en la volatilidad de los mercados de inversión y el entorno de calificaciones negativas, ha resultado ser, hasta la fecha, el reto más agresivo para el sector de los seguros, aun cuando el último informe sobre estabilidad financiera de la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (AESPJ) muestra leves signos de recuperación. Aparte de los seguros de Vida, las primas y la rentabilidad se han estabilizado. Sin embargo, los niveles decrecientes de solvencia y liquidez son claras señales de alerta.



ILLUSTRATION STOCK

ANTECEDENTES Y CAUSAS DE LA CRISIS

Permítanme examinar brevemente las causas de la crisis actual. En los debates públicos en Alemania se escuchan expresiones como «crisis de deuda soberana», «crisis de deuda», «crisis del euro», «crisis bancaria» y «crisis financiera». Los términos más frecuentes son «deuda», «financiera» y «crisis del euro». A la par que muestran la amplitud del problema, estos términos

resultan muy inespecíficos. El hecho es que la crisis europea, a fecha de hoy, no es tanto una crisis de deuda soberana como una crisis reguladora. Lo que se desprende de los claros déficits en las balanzas de los Estados miembros es que no se ha llegado a acordar una unión fiscal que posibilite que, de forma automática, los miembros más fuertes sustenten a los más débiles. Sin embargo, al compartir el destino de una moneda única ya no es posible volver a utilizar la efectiva receta de

la devaluación en momentos de descenso en la competitividad de un Estado miembro.

Además, la masiva desregulación de los mercados financieros, su digitalización e interconexión prácticamente integral, su expresión cuantitativa y la creciente deuda estatal, han generado un cóctel tóxico que va a mantener ocupada a toda la sociedad, pero especialmente a la industria del seguro, durante años.

LA DEUDA ESTATAL COMO GRAVE PROBLEMA SOCIAL

Tras los cambios producidos en los últimos diez o quince años subyace sin embargo un problema social aún más grave: Alemania, por ejemplo, registró 1.6 billones de euros de deuda contraída entre los años 1950 y 2008. Casi el mismo importe, 1.5 billones de euros, se ha pagado en concepto de intereses por esa deuda en ese mismo periodo. Por tanto, el beneficio de la liquidez a corto plazo ha generado problemas a largo plazo. Naturalmente Alemania tiene ahora la especial responsabilidad de financiar la reunificación. Sin embargo, no se contraen deudas soberanas por accidente:

- Surgen porque los ciudadanos exigen más prestaciones a sus Estados, que en los momentos de cambios estructurales pueden resultar incluso inadecuados, a la vez que quieren la reducción de los tipos impositivos, en el mejor de los casos.
- Surgen porque los políticos, con la mirada puesta en las próximas elecciones, retrasan los

ajustes estructurales necesarios y no sacan a la luz verdades poco agradables para el público. Desde la década de 1970, por ejemplo, ya eran previsibles los problemas que están surgiendo ahora respecto de los fondos de reserva para nuestras pensiones.

CONFIANZA Y CLIENTE

Pero, ¿qué significa para los ciudadanos lo descrito anteriormente? La necesaria consolidación fiscal reduce la eficiencia del Estado y se produce una falta de recursos sociales para financiar las pensiones. Cabría presuponer entonces un aumento en la demanda de los productos relacionados con las pensiones privadas. En teoría, debería observarse un *boom* de los productos de Vida-Ahorro, generadores de patrimonio.

Todos lo sabemos: no es así.

¿Qué prueba esto? El sector de los seguros está más inmerso en la crisis de lo que nos gustaría creer. Durante la crisis los clientes se han hecho más escépticos. Ciertamente, con la ayuda de Internet, están más informados, aunque no necesariamente mejor informados. También están más atentos a los precios, muestran más deseo de cambio, mayor indecisión. Buscan seguridad, pero a la vez quieren mantener la flexibilidad.

La urgencia de la consolidación que acabamos de describir, el cambio en las circunstancias de la vida y la importante y significativa indecisión, hacen necesaria una amplia «reconsideración» social. Y aquí tiene una oportunidad la industria del seguro. Como uno de los más importantes intermediarios de nuestra sociedad,



LA INDUSTRIA DEL SEGURO PUEDE Y DEBE PRESIDIR DE FORMA MÁS ACTIVA LOS DEBATES SOBRE CÓMO ASEGURAR NUESTRAS PENSIONES, CÓMO ADAPTARNOS A LOS CAMBIOS GLOBALES Y A LAS RUPTURAS ESTRUCTURALES



nuestra industria puede y debe presidir de forma más activa –con independencia de los políticos del momento– los debates sobre cómo asegurar nuestras pensiones, cómo adaptarnos a los cambios globales y a las rupturas estructurales. Esta es la oportunidad para recuperar la confianza perdida.

2013: UN AÑO DE TRANSICIÓN EN EUROPA

En términos generales, probablemente en 2013 llegaremos a un remanso que nos parecerá inmensamente tranquilo después de las turbulencias de los últimos años. La combinación del MEDE (Mecanismo Europeo de Estabilidad) con el programa de compra de bonos del BCE (Banco Central Europeo) debe calmar los mercados (en un principio). Ahora se exige a los Gobiernos europeos que desarrollen mecanismos a prueba de futuro para la integración económica y fiscal europea, que implementen las reformas que sean necesarias en las estructuras nacionales y que reduzcan la deuda pública.

El juicio que les merece a los mercados la estabilidad de la actual arquitectura financiera europea se verá pronto con el ejemplo de España y Chipre. Ciertamente, también es interesante el resultado de las elecciones italianas, en las que el tercer mayor poder económico de Europa, tras Alemania y Francia, eligió a su nuevo Gobierno. Será interesante conocer el desarro-

llo de la situación en Italia y si el entusiasmo por la reforma italiana se está diluyendo. Cabe imaginar cuál será la reacción de los mercados financieros: afectará no solo a los bonos del Estado italianos, sino también a los de todos los países europeos en crisis. Las aseguradoras que estén muy comprometidas, especialmente en España e Italia, tendrán que hacer frente a la reducción de sus calificaciones crediticias, con la consiguiente reducción de su competitividad.

SOLVENCIA II

Los avances en Solvencia II repercuten directamente en la industria del seguro. Como saben, la Comisión Europea ha pospuesto su lanzamiento también debido a la actual crisis. Mientras tanto, los avances irán surgiendo de su aplicación gradual entre 2014 y 2017.

Según las previsiones actuales, los resultados de los últimos estudios de impacto cuantitativo se conocerán en primavera, y demostrarán si las normas vigentes son realmente adecuadas para reflejar de forma precisa y cuantificable la situación del riesgo individual en las compañías individuales. Los modelos de evolución de los tipos de interés siguen siendo críticos. En concreto, las miradas están puestas en el colchón financiero para las garantías a largo plazo de las aseguradoras de Vida y Salud. Según las propuestas actuales, las exigencias de capital por riesgo varían radicalmente dependiendo de los tipos de interés a corto plazo, lo que hace que los gestores de riesgo y de inversión asuman grandes retos.

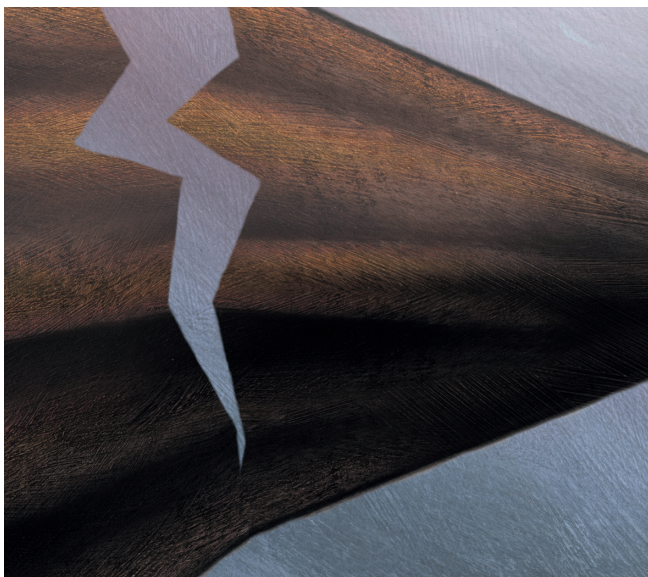
A la vista de los problemas de la deuda soberana, es preciso señalar que la regulación prevista resulta desincentivadora al favorecer la deuda del Estado en la capitalización del riesgo. Los principales tipos de activos, como los bonos de empresa, los bonos garantizados, las acciones o participaciones en bienes inmuebles y en sociedades de capital, resultarán también, por compa-

ración, «más caras» y, por tanto, menos atractivas, lo que es difícil de entender si se observa el papel estabilizador que desempeña la industria del seguro para la economía en general como proveedor de capital a largo plazo.

2013: UN AÑO DE TRANSICIÓN TAMBIÉN A NIVEL INTERNO

También a nivel interno en Alemania, 2013 va a ser un año de transición. El año de las elecciones federales siempre carece de la tranquilidad necesaria para las grandes iniciativas legislativas. En lugar de ello, durante la campaña electoral, además de la deuda nacional y la futura organización del sistema bancario, abordaremos otras cuestiones importantes directamente relacionadas con la industria del seguro, entre ellas el crecimiento demográfico y la reorganización en las áreas de pensiones y sanidad a largo plazo, así como el cambio climático.

En cuanto a la economía, todos los expertos parten de la hipótesis de un ligero crecimiento en Alemania para el año 2013. El criterio de moderación de la industria y los servicios alemanes, ya aplicado en 2012



debido a la crisis de deuda soberana, continuará ciertamente en 2013.

IMPORTANCIA DE LA CRISIS DE DEUDA SOBERANA PARA LA GESTIÓN DEL CAPITAL

Con el telón de fondo descrito, los retos a los que se enfrentan los gestores de capital crecen. La política de dinero fácil, que es útil —cuando no necesaria— para los bancos y también para los Estados endeudados, es difícil para las aseguradoras. A la vista de los intereses asegurados, especialmente en el caso de los seguros particulares, los retos son especialmente grandes. Los últimos análisis y el ejemplo de Japón muestran que las aseguradoras de Vida probablemente podrán afrontar tipos bajos de interés durante décadas, pero eso genera resultados insatisfactorios para sus inversores.

Además del alto grado de volatilidad, la ampliación de los diferenciales de los tipos de interés (países periféricos de la zona euro, deuda bancaria) y los riesgos sistémicos ponen a prueba la gestión de los activos. Asimismo, continúa la (exagerada) presión en la calificación de la deuda del Estado, y a consecuencia de ello de todos los activos, y los mercados están determinando precios sobre calificaciones significativamente más bajas en algunos casos.

Por tanto, pueden dejar de considerarse muchas colocaciones, especialmente en (el sur de) Europa. Seguramente no se ha explotado aún plenamente la diversificación de beneficios por la estandarización de sistemas, pero sigue siendo difícil definir el modelo. A consecuencia de esta emergencia de inversión es necesario encontrar e integrar nuevos tipos de activos (como infraestructuras, energías renovables y redes eléctricas) y nuevos emisores (especialmente de mercados emergentes). Sin embargo, esto aumenta significativamente la complejidad tanto en materia organizativa como de capacidad, y particularmente en el traslado de los modelos a la práctica.

LIBERTAD DE ACCIÓN EN LA PRÁCTICA ACTUARIAL

Pero si como consecuencia de la crisis se debilita la capacidad del mercado de capital para generar rendimientos en un futuro próximo, esto significa que la práctica del seguro vuelve a estar una vez más en el punto de mira de las ganancias. Y en este terreno, las aseguradoras individuales tienen oportunidades y opciones de actuación.

Si observamos la industria del seguro como un todo, los esfuerzos deben dirigirse al diseño del producto (la clave: menores garantías), a los productos resultantes de la combinación de nuevos negocios (la clave: menor absorción de capital riesgo por los seguros de invalidez, productos vinculados a fondos de inversión), a la evaluación del riesgo en la suscripción, a los costes y, cuando sea posible, a los precios. Los fondos propios pueden reforzarse, por ejemplo, reduciendo la participación en los beneficios corrientes, con la retención de ganancias y por medio del capital híbrido.

2012: UN AÑO DECISIVO PARA LA INDUSTRIA DEL SEGURO

Si en el terreno de los seguros industriales echamos un vistazo retrospectivo a 2012, y prospectivo hacia el futuro inmediato, es posible afirmar que el mercado se mueve.

Se observan varias señales de cambio. Los planes ya explícitos de Swiss Re de intervenir como asegu-

dora industrial de primer orden lo prueban una vez más: la competitividad está repuntando. Ha empezado la carrera por nuevas y lucrativas áreas de crecimiento. La internacionalización aumenta, al igual que los largamente criticados deseos de innovación. Y, no menos importante, el ciclo blando está llegando a su fin, al menos en algunas áreas.

El aumento del precio por impago en las primas de las flotas de vehículos de empresa fue el primero de una serie de subidas de precios en todo el mercado. El rigor en la selección de los clientes en el mercado de los seguros de responsabilidad y sobre bienes apunta al endurecimiento de las condiciones.

INDUSTRIA DEL SEGURO: COMPETENCIA E INTERNACIONALIZACIÓN

Permítannos seguir refiriéndonos brevemente a los planes de las reaseguradoras. Su demanda de nuevos segmentos es comprensible en este contexto de crisis y de menor crecimiento del mercado del reaseguro en comparación con el mercado del seguro directo. Pero no es posible acortar de la noche a la mañana la ventaja de las aseguradoras industriales ya consolidadas en materia de la relación bróker-cliente, de las estructuras para la emisión y la gestión de pólizas, en el terreno de los programas de seguros internacionales, así como en la tramitación de siniestros. La relativa independencia de MAPFRE GLOBAL RISKS respecto de reaseguradoras no vinculadas constituye un importante factor competitivo ¹.

Asimismo, las aseguradoras directas también van a competir muy duramente en la siguiente fase. Pro-



SE OBSERVAN SEÑALES DE CAMBIO EN EL MERCADO DE LOS SEGUROS INDUSTRIALES. LA INTERNACIONALIZACIÓN AUMENTA, AL IGUAL QUE LOS LARGAMENTE CRITICADOS DESEOS DE INNOVACIÓN.

bablemente todos somos conscientes de que ACE ha anunciado la intensificación de su actividad en Alemania. Al mismo tiempo, observamos cómo, por ejemplo, HDI-Gerling y Allianz se vuelven cada vez más hacia los mercados emergentes. En este contexto, resulta también especialmente importante para su empresa conocer los resultados de los nuevos competidores en Latinoamérica y el nivel de presión que ejercen sobre MAPFRE como líder del mercado en esa área².

SEGURO INDUSTRIAL: INNOVACIÓN

En un mercado más competitivo y con un interés de mercado insuficiente para compensar la inflación o las pérdidas en los resultados actuariales, la velocidad, la innovación y las nuevas áreas de crecimiento son claves que prometen éxito en el futuro.

Ciertamente, no resulta pertinente la acusación de que, como conjunto, los seguros industriales no son suficientemente innovadores, pero sí parte de algo cierto que podemos captar rápidamente al pensar sobre ello: la innovación en el seguro industrial es más una evolución que una revolución. Las nuevas coberturas se desarrollan procediendo a un ajuste individualizado de las cláusulas de cobertura, respondiendo paso a paso a las demandas de los nuevos clientes y modificando los riesgos.

Pero lo que también captamos es la complejidad de la transferencia de riesgos hacia nuevas áreas, y no sólo porque frecuentemente el diálogo no se lleva a ca-



bo a dos bandas, sino a tres: con los clientes, con los aseguradores directos y con las compañías de reaseguro, sino especialmente cuando:

- No hay historial de pérdidas.
- Los grandes siniestros y los riesgos catastróficos resultan amenazadores.
- La competencia entre aseguradoras directas y reaseguradoras es cada vez mayor.
- Los vínculos mundiales son cada vez más complejos.

El aumento de inversión en *know-how* e investigación por parte de las aseguradoras constituirá probablemente una clave de éxito para ampliar los límites de la asegurabilidad. Entre otras razones, esto explica que las aseguradoras ofrezcan cada vez más pólizas para la

¹ Véase Moody's (10/2012): Credit Opinion: MAPFRE GLOBAL RISKS (*Opinión sobre crédito: MAPFRE GLOBAL RISKS*), pg. 4.

² Véase Engelhardt, R. (2012): MAPFRE stärkt Marktführerschaft in Zentralamerika, en: Versicherungswirtschaft, No. 15 (Agosto), 2012.



EL AUMENTO DE INVERSIÓN EN *KNOW HOW* E INVESTIGACIÓN POR PARTE DE LAS ASEGURADORAS CONSTITUIRÁ PROBABLEMENTE UNA CLAVE DE ÉXITO PARA AMPLIAR LOS LÍMITES DE LA ASEGURABILIDAD

protección de los intangibles, como contra el riesgo de violación de los derechos sobre la propiedad intelectual, el pirateo informático, la pérdida de uso o la contravención de las leyes sobre protección de datos.

CONCLUSIÓN

Quizá también tengamos que enfrentarnos a un problema de «expectativas». Probablemente todos hemos experimentado en nuestro día a día cómo la informatización y la globalización han acelerado enormemente nuestra vida. Esta es también la realidad de nuestros clientes. Los procesos que hace solo una década se planteaban a muy largo plazo, hoy en día empiezan en su teclado. Esta tendencia modifica las expectativas de la gente. Todo tiene que estar disponible inmediatamente, si es posible.

Y esta expectativa no deja al margen a las aseguradoras. Habrá que soportar este aparente anacronismo y actuar rápido, quizá más rápido que hace unos pocos años. Pero las aseguradoras también deben preservar el valor del largo plazo para sus clientes y socios; valor que el seguro proporciona incluso (o especialmente) mediante su cautela.

Con la aceleración y la desaceleración se abren dos vías de navegación, y ambas pueden conducir al éxito si se utilizan con la mirada puesta en el objetivo y con la intención de buscar la diferenciación. Los tiempos de cambio como los que estamos viviendo se prestan al análisis de nuestras posiciones y a la búsqueda de otras nuevas, a probar prácticas mejoradas y a descubrir cosas nuevas. ■

REFERENCIAS

BIBLIOGRÁFICAS

- AON (ed.) (2012): Market Report 2012 (*Informe sobre el mercado 2012. Publicación de AON*).
- EIOPA (ed.) (2012): First Half-Year Financial Stability Report 2012 (*Informe de la AESPJ sobre Estabilidad Financiera. Primer semestre 2012*).
- Engelhardt, R. (2012): MAPFRE stärkt Marktführerschaft in Zentralamerika, en: *Versicherungswirtschaft*, no. 15 (Agosto), 2012.
- Engelhardt, R. (2012): Stabwechsel beim Branchenprimus, en: *Versicherungswirtschaft*, No. 3 (Feb.) 2012.
- MAPFRE (ed.) (2012): MAPFRE increased 10.5% its revenues (€ 19,412 million) and by 9.1% its recurring results (€ 738 million) in the first nine months of the year (*Sala de prensa MAPFRE 2012. MAPFRE incrementó en un 10.5% sus ingresos (€19.412 millones) y en un 9.1% sus resultados recurrentes (€738 millones) en los primeros nueve meses del año*).
- Marsh (ed.) (2012): Marsh Monitor (5/2012) (*Publicación de Marsh. Seguimiento (5/2012)*).
- Moody's Investors Service (ed.) (2012): Credit Opinion: MAPFRE GLOBAL RISKS (10/2012); (*Publicación de Moody's Investors Service. Opinión sobre crédito: MAPFRE GLOBAL RISKS (10/2012)*).
- Standard & Poor's (ed.) (2012): Research Update: MAPFRE (10/2012). (*Publicación de Standard & Poor's (2012): Últimas investigaciones: MAPFRE (10/2012)*).
- Swiss Re (ed.) (2011): Sigma 4/2011.
- Lier, M. (2012): Es tut sich was in der Industrieversicherung, en *VersicherungsJournal.de* (6.9.2012).