

Retos del sector asegurador para la recuperación

El sector asegurador ha demostrado una gran capacidad de resistencia durante la crisis económica en España, que según los últimos indicadores comienza a superarse. No obstante, nada será como antes, por lo que el sector afronta ahora un periodo complicado en el que se definirá el futuro marco de actuación y las estrategias a adoptar para hacer frente a los retos y oportunidades que se presentan.

JUAN FERNÁNDEZ PALACIOS
MAPFRE

Los indicadores correspondientes al tercer trimestre de 2013 apuntan a la finalización de la fase recesiva de la economía española; de hecho, se registra en ese periodo un breve crecimiento del PIB (0,1%), por mucho que los datos de evolución del crédito a las familias y empresas, desempleo y consumo auguren una lenta salida de la crisis, sobre la que hay pocas dudas en calificar como la más profunda de las últimas décadas.

Crisis en la que, sin embargo, el sector asegurador ha demostrado una gran capacidad de resistencia. Si bien las cifras de ingresos por primas se han resentido (disminución en No Vida del 2,3% en el periodo 2007-2012), el ahorro gestionado por el sector (provisiones de seguros de Vida) se ha incrementado un 17%,

los ratios de solvencia se han visto reforzados, los resultados se han incrementado y, lo que es más importante, el empleo en el sector prácticamente se ha mantenido, conservando el peso mayoritario del empleo fijo (tasa de temporalidad inferior al 3%).

Sin embargo, la superación de la crisis no va a significar la vuelta a la situación previa, pues la profundidad alcanzada por la misma dejará cambios sustanciales en el escenario en el que han de moverse los agentes económicos, incluidas las entidades aseguradoras.

Es, por tanto, necesario delimitar en lo posible el marco de actuación para dibujar nuestras estrategias y adoptar las medidas necesarias para alcanzar los objetivos en el medio y largo plazo.



ILLUSTRATION STOCK

Cada entidad tendrá los suyos en su ámbito particular. En el caso de MAPFRE sus objetivos son desarrollarse como aseguradora global de confianza, avanzando constantemente en el servicio y generando la mejor relación con nuestros clientes, distribuidores, proveedores, accionistas y la sociedad.

La tarea se presenta bastante complicada, porque el periodo que nos toca está lleno de dificultades. Es verdad que en todas las sociedades existe la tendencia a considerar el momento en que les toca vivir como excepcional y abocado a cambios estructurales. Sin embargo, creo que en nuestro caso un análisis obje-

DEBEMOS REDOBLAR NUESTROS ESFUERZOS PARA CONVENCER A LOS CIUDADANOS DE QUE, PRECISAMENTE, EL SEGURO ES EL INSTRUMENTO IDÓNEO CUANDO SE TRATA DE REDUCIR LAS INCERTIDUMBRES

tivo muestra elementos suficientemente potentes como para romper la inercia del pasado, o que, al menos, sientan las bases para que eso ocurra.

Veamos cuáles son esos elementos determinantes del cambio en nuestro sector, y esbozemos posibles soluciones para superar los correspondientes retos que se nos van a presentar en la fase de recuperación económica.

1. El primer desafío proviene del escenario de elevada incertidumbre macroeconómica en el que nos vamos a mover, acompañada, como siempre, de los riesgos geopolíticos. Esta situación dificulta la elaboración de estrategias a largo plazo, que son en las que el seguro cobra más protagonismo, y mueve a las empresas y a los ciudadanos a posicionarse en el corto plazo en sus decisiones económicas, para hacerlas menos irreversibles.

Deberemos redoblar nuestros esfuerzos para convencer a los ciudadanos de que, precisamente, el seguro es el instrumento idóneo cuando se trata de reducir las incertidumbres.

2. En el caso particular del mercado español hay que añadir el riesgo de contagio de los problemas de otras partes del sistema financiero, como es el sector bancario, riesgo que no necesita explicaciones en el ámbito del seguro de Vida, ampliamente dominado por la bancaseguros. No se trata sólo de la repercusión en los balances de las aseguradoras por el deterioro de los activos bancarios, sino también del papel que juegan las redes bancarias como canal de distribución. Creemos, no obstante, que aquí lo peor ya ha pasado, aunque aún quedan temas pendientes de resolver que no deberían afectar de forma significativa a la estabilidad del conjunto de las entidades.



Es imposible no mantener un alto grado de interrelación con el sector bancario, pero hay que evitar una dependencia excesiva del mismo. La experiencia reciente avala la importancia de una adecuada diversificación de los canales de distribución, explotando adecuadamente en todos ellos las peculiaridades de nuestro modelo de negocio, aunque, eso sí, dando prioridad a aquellos que favorecen la relación directa con nuestros clientes. Debemos poner en valor la imagen del sector asegurador y la eficiencia demostrada, pues ateniéndonos a cómo ha sorteado los episodios más agudos de la crisis, nuestros fundamentos se presentan más sólidos que los de otros sectores adyacentes.

3. También relacionado con lo anterior, tenemos que adaptarnos a la previsible lentitud en la recuperación del crédito. En julio de 2013 las hipotecas se redujeron un 42% res-

pecto a junio de 2012, y el conjunto de préstamos al sector privado, familias y empresas, experimentó un descenso superior al 10%, el mayor de toda la UE (-1,9% de media), como constatación de que los niveles alcanzados antes de la crisis no eran razonables.

La obtención de un préstamo, hipotecario o no, constituye una de las causas que mejor justifican la suscripción de un seguro de Vida o de Hogar, pero no es la única. Debemos potenciar la venta de estas modalidades como producto principal, no vinculado, para lo que contamos con argumentos muy poderosos que tal vez no hemos resaltado suficientemente, por la comodidad que ofrecía acompañar estos seguros como producto subsidiario a las hipotecas.

4. Para terminar con la referencia más concreta a los retos de carácter macroeconómico, señalaría el previsible y prolongado bajo nivel de los tipos de interés. Me refiero a un nivel reducido en su comparativa histórica, no que no puedan subir algo respecto a los mínimos actuales. Este escenario tiene un impacto directo en los resultados de las aseguradoras y pone de relieve la necesidad de reforzar las políticas de suscripción, además de las de contención de gastos. Es decir, hace imprescindible trabajar con ratios combinados claramente por debajo del 100%, pues será más difícil compensar los déficits técnicos con el resultado de las inversiones.

5. En este contexto, no va a ser fácil mantener a ultranza el principio de suficiencia de las primas; por un lado, los costes marginales manifiestan una tendencia al alza por el declive de los volúmenes de negocio propio de la situación de crisis y de la altísima tasa de desem-

pleo; y, por otro, la presión a la baja sobre los precios es muy fuerte en ramos como el de Automóviles, consecuencia también del creciente nivel de competencia existente en nuestro mercado.

Por tanto, no queda más remedio que seguir extremando las medidas de contención de gastos en todos los ámbitos de la gestión, tratando al mismo tiempo de reducir la dependencia del factor precio en la comercialización; hay que potenciar la innovación, la calidad de servicios y enfatizar los aspectos de solvencia y seguridad asociados a nuestro producto.

6. Quizá el reto más importante que se presenta al sector asegurador para los años venideros es el de ser capaz de responder a lo que de él se espera en la evolución de nuestro país hacia un esquema mixto de pensiones, y aprovechar la gran oportunidad que ello supone. Parece inevitable la reducción del ámbito de las coberturas públicas de jubilación y otras

**QUIZÁ EL RETO
MÁS
IMPORTANTE
PARA EL SECTOR
ASEGURADOR EN
LOS PRÓXIMOS
AÑOS ES EL DE
SER CAPAZ DE
RESPONDER A LO
QUE DE ÉL SE
ESPERA EN LA
EVOLUCIÓN DE
ESPAÑA HACIA
UN ESQUEMA
MIXTO DE
PENSIONES**



**DEBEMOS
ESFORZARNOS EN
HACER MÁS
CONVINCENTES
LAS FÓRMULAS
QUE OFRECEMOS,
PERFECCIONANDO
LOS MECANISMOS
DE INFORMACIÓN
Y EL NIVEL DE
ASESORAMIENTO
EN LA
CONTRATACIÓN**

contingencias, como consecuencia del envejecimiento poblacional y las limitaciones presupuestarias, no sólo en España, lo que hará que aumente la demanda de productos de sistemas privados complementarios.

Tendremos que mantener o aumentar nuestros esfuerzos por hacer más convincentes las fórmulas que ofrecemos –planes de pensiones, PPA, PIAS y seguros de Vida Ahorro–, perfeccionando los mecanismos de información a partícipes y asegurados, así como el nivel del asesoramiento en la contratación, de forma que los clientes entiendan los niveles de garantía y seguridad asociados a las diferentes fórmulas, lo que les ayudará a encontrar la combinación adecuada entre las distintas soluciones. Será un buen momento para destacar las ventajas del ahorro asegurado cuando se habla de complementar las pensiones públicas a largo plazo.

7. Una línea que convendrá impulsar al sector, pero también a las autoridades legislativas y administrativas, es la canalización de la ingente cantidad de ahorro acumulado en bienes inmuebles mediante el impulso para su transformación en seguros de Renta Vitalicia, como vía para acelerar el necesario crecimiento del ahorro complementario para la jubilación, que, de otra forma, será bastante lento. Sería conveniente la introducción de incentivos fiscales adecuados y de otras medidas de carácter administrativo que faciliten la contratación y aumenten la seguridad jurídica asociada a estos productos.

8. Pero, en relación con lo anterior, nos enfrentamos también con un importante problema: la gestión adecuada del riesgo de longevidad. Aquí el sector deberá ser extremadamente



cauto, evitando la asunción de compromisos que puedan desestabilizar en el futuro, aunque sea a muy largo plazo. Se trata de una contingencia que debe ser prevista en las pólizas que se emitan ya hoy para cubrir el riesgo de supervivencia.

9. Volviendo al reto de ocupar de forma solvente y eficaz el espacio que pueda ir dejando el Sistema Público de Pensiones, no debemos pensar sólo en la contingencia de jubilación, sino también en otras como el fallecimiento y la invalidez, donde, debemos repetir, el sector no ha hecho todo lo que podía, probablemente anestesiado por la facilidad de los seguros ligados a las hipotecas.

En esa misma línea, el seguro de Salud puede ofrecer nuevas oportunidades, una vez que se van poniendo de manifiesto las dificultades de los poderes públicos para mantener un sistema de salud que necesariamente debe



ser universal, pero que cada vez cuesta más que sea totalmente gratuito.

Aquí también podemos hablar del seguro de Dependencia, donde en algún momento habrá que recuperar los objetivos que planteaba la todavía vigente Ley de Autonomía Personal y Dependencia.

10. Y el último reto que quiero mencionar tiene que ver con la regulación. La presión regulatoria se ha convertido en uno de los factores que más atención acapara de las entidades, obligando a un consumo creciente de recursos que no pueden dedicarse al *core business* de la entidad, a saber, el diseño y lanzamiento de productos, su comercialización y la gestión de las relaciones con los clientes.

Hablamos, entre otros, de la adaptación de la información que se entrega y del proceso de venta a los nuevos requerimientos (MIFID, PRIPs, IMD,...), pero sobre todo

hablamos del proyecto de Solvencia II, que ha recibido un impulso definitivo con el acuerdo alcanzado el pasado 13 de noviembre sobre la Omnibus II entre el Parlamento, el Consejo y la Comisión Europea; sus exigencias en el modelo de gobernanza (control de riesgo, control interno, función actuarial,...) y su modelo de capital basado en riesgos suponen un importante desafío para las aseguradoras.

Nos hemos jugado mucho en la regulación contenida en dicha norma sobre el tratamiento de las garantías a largo plazo en el seguro de Vida. Afortunadamente, parece que la redacción finalmente adoptada cubre los objetivos mínimos cuantitativos defendidos por la industria, particularmente la española, aun pendientes del desarrollo de las medidas de ejecución.

Debemos evitar como sector que se malogre la oportunidad que supone la satisfacción de la demanda de soluciones aseguradoras a largo plazo para cubrir el espacio que no alcanzan los sistemas públicos de pensiones, lo que ocurrirá si no se adaptan a la realidad del mercado las provisiones de la directiva de Solvencia II en materia de tipo de interés, exigencia de recursos propios a las entidades y cálculo de las provisiones del seguro de Vida.

En definitiva, hay que convencer a los reguladores de que las nuevas exigencias de capital no deben alterar el equilibrio entre rentabilidad y riesgo, de forma que se aleje a los inversores de la industria aseguradora. Como todas, la misma necesita recursos financieros para su desarrollo y para la superación de éste y los demás retos señalados; esto es, para la consecución de los objetivos sectoriales, que no pueden ser otros que aumentar el peso específico del sector asegurador en la economía, en sus distintas magnitudes, al tiempo que reforzar nuestra implicación y presencia en la sociedad. **I**

**HAY QUE
CONVENCER A
LOS
REGULADORES
DE QUE LAS
NUEVAS
EXIGENCIAS DE
CAPITAL NO
DEBEN ALTERAR
EL EQUILIBRIO
ENTRE
RENTABILIDAD Y
RIESGO, DE
FORMA QUE SE
ALEJE A LOS
INVERSORES DE
LA INDUSTRIA
ASEGURADORA**