

# Entrevista a RICARDO LOZANO

## Director general de Seguros y Fondos de Pensiones



Textos: JUAN M. RUBIO  
Fotos: JORGE PIORNO

**Pregunta.** *El Fondo Monetario Internacional ha cuestionado en algunos aspectos la independencia del organismo supervisor de los seguros en España, es decir, a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), comparándola con el resto de los países de Europa que, excepto en Grecia, están en manos de agencias independientes. ¿El sector asegurador no tendría un control más efectivo si fuera un organismo como el Banco de España, la CNMV o uno integrado por los tres, incluida la DGSFP?*

**Respuesta.** Efectivamente, el FMI ha puesto de manifiesto que el estándar de independencia no es el más adecuado en función del panorama internacional, y de los propios estándares de la IAIS (International Association of Insurance Supervisors). Lo que no ha puesto en duda es el mecanismo y los procedimientos de inspección y ha hecho una valoración muy elevada para decir que, aunque no se cumpla formalmente la cuestión de independencia, el trabajo está siendo efectivo. Así que, el FMI no ha cuestionado en absoluto que el control que se está realizando desde la DGSFP no sea adecuado, y no cuente con los procedimien-

**A** Ricardo Lozano, doctor en Derecho y actuuario, seguramente le hubiera gustado que nuestra conversación tuviera como referencia el último libro que está leyendo: *Los girasoles ciegos* del madrileño Alberto Méndez, bellissimo y dramático testimonio de cuatro historias concatenadas de los años de plomo de nuestra posguerra que nos cuenta cómo los derrotados fueron casi todos los que la sufrieron desde la cárcel, la penuria o siempre el miedo; o, también, hablar sobre su afición a tocar el piano, y con certeza tendría magníficas descripciones paisajísticas y enfatizaría el esfuerzo que supone la práctica de su deporte favorito, la bicicleta de montaña. Pero su nombramiento de director general de Seguros y Fondos de Pensiones y su condición de actuuario nos exige poner en la grabadora otros temas, a los que se enfrenta con espíritu abierto, como él mismo nos manifiesta diciendo que toda pregunta tiene su respuesta. Otra cosa es si esta respuesta nos satisface, pero esa es la prerrogativa del entrevistado, y en esta dialéctica de habilidades entre lo que se quiere saber y lo que estamos dispuestos a decir ha concedido a *Actuarios* esta extensa entrevista.

tos correctos. Lo que es imposible ahora es comparar ante alternativas que nos están dando, cuáles serían más efectivas.

**P.** *Por lo tanto, viendo la salud del Seguro en España, ¿está satisfecho con la labor de control de la DGSFP?*

**R.** Creo que afortunadamente cada vez se cuenta con mejor metodología, con experiencia..., el propio sector se ha consolidado en los últimos años de manera bastante evidente. La tendencia de sostenibilidad, de crecimiento en beneficios, de mejora en la gestión, toda la normativa que se está poniendo

ahora en marcha, temas de autorregulación que ya están empezando a cuajar, son todas las ideas que favorecen evidentemente que los temas de control y supervisión sean más eficaces.

**P.** *A los planes de pensiones en España se les ha dado un carácter complementario de la Previsión Social. ¿No sería más lógico que las comisiones que cobran los gestores de los fondos de pensiones fuera una comisión de eficacia, es decir cobrar exclusivamente por los beneficios obtenidos por el fondo gestionado y no por la totalidad, incluida la aportación?*



**R.** Sí, pero esta idea se podría aplicar a muchos más elementos, no sólo a los planes de pensiones sino a todos aquellos que gestionan recursos ajenos. Parece que es muy coherente, muy de exigencia a las gestoras, pero posiblemente una fórmula intermedia sería mejor, puesto que hay aspectos que no están relacionados exclusivamente con la gestión y, no olvidemos, que también tienen que soportar económicamente la estructura creada para canalizar recursos ajenos.

**P.** Dado que ustedes son el organismo de control de los planes de pensiones, ¿no sería interesante que pasaran una instrucción o al menos una recomendación en el sentido de aplicar esa fórmula intermedia?

**R.** Tenemos una normativa, una ley y un reglamento que establecen cuál es el marco de retribución de las gestoras. Por otra parte hay que recordar que no en todos los países existen y que en el nuestro hay instrucciones precisas en ese sentido. Lo que, en su caso, se debe plantear es una nueva normativa para el ámbito de las comisiones. Pero hay que recordar que en todo el sector asegurador y de pensiones se establecen unos límites de cobro de comisiones, de gastos de gestión, de administración o de depósito de las inversiones de la gestora.

**P.** ¿Fiscalmente cree que los fondos de pensiones están tratados con equidad frente a otros productos de ahorro. No deberían cotizar por las plusvalías obtenidas en el momento de su rescate al tipo medio del contribuyente y con un coeficiente reductor en función de los años que lleva activo el plan para favorecer las rentas más bajas; tanto si este rescate se hace en forma de capital como en forma de renta?

**R.** La nueva ley sobre el IRPF ha contado con muchas líneas de debate y, evidentemente, se ha puesto sobre la mesa de nuevo cuál es la mejor fiscalidad para favorecer el ahorro. El resultado ha sido en términos generales equitativo, razonable, y desde luego impulsor de una previsión social complementaria

más finalista. Hay que tener en cuenta que, posiblemente, muchos instrumentos de previsión social se habían utilizado por motivos exclusivamente fiscales, cuando entre todos deberíamos contribuir a que la previsión social complementaria, intrínsecamente considerada al margen de beneficios fiscales, tenga un hueco en lo más amplio de la sociedad española. Por lo tanto, si esa previsión social finalista se va consolidando cada vez más, tendrá lógicamente un entorno fiscal que la podrá favorecer.

**P.** La Comisión Europea está muy preocupada por el futuro de las pensiones y su financiación. ¿En España puede ser un problema? Pero si, también, es uno de los pilares del estado del bienestar, ¿cuál es la razón para que en el futuro ese probable déficit con respecto a las cotizaciones, no pueda ir a cargo de los Presupuestos Generales como el capítulo de Defensa o Educación?

**R.** Me parece que esta pregunta es bastante genérica en el sentido de que debería recoger aspectos multiculturales, de historia, de percepción de los ciudadanos. Entonces, son muchos aspectos que habría que poner para contestar con detalle esta pregunta. Nuestra intención es favorecer el desarrollo de la previsión social e impulsar la complementaria. Pero nosotros solos no podemos acometer esa tarea sin el apoyo y la convicción de todos los implicados en su desarrollo, tenemos que favorecer que haya complementariedad del sistema público de pensiones. Estamos trabajando con interlocutores sociales, empresarios, trabajadores, ciudadanos, consumidores, gestoras, etcétera. Todos tenemos que ir en la misma línea y quedan aún muchas cosas por desarrollar y mejorar la previsión social. La ley sobre el IRPF pone encima de la mesa más productos y va a posibilitar la movilización entre productos de misma fiscalidad, pero tenemos que hablar con las industrias para ver si son conscientes de facilitar este proceso de movilización.

**P.** Con la reforma del IRPF, las aseguradoras piensan que se desincentiva el ahorro a largo plazo y con ello el segu-

ro de vida, al quitar las deducciones fiscales actuales. ¿Cuál es su opinión al respecto?

**R.** El tratamiento del ahorro a largo plazo, a medio y a corto es igual para todos los productos, no hay digamos un desincentivo de las entidades aseguradoras o como mínimo hay una identidad en el tratamiento. La cuestión del plazo puede ser discutible en el sentido de ver cuál es ese largo plazo, cuál es el medio y cuál es el corto; pero lo que sí es cierto es que la reforma del IRPF apuesta por la previsión social complementaria poniendo productos con régimen de tributación diferida con productos mucho más numerosos que los que había hasta ahora y, además, están los planes individuales de ahorro sistemático, donde se ha puesto un plazo, digamos, de proceso de acumulación y luego la posterior exención de los beneficios en caso de optar por cobrar en forma de renta vitalicia. Es un incentivo clarísimo en el caso de optar por largo plazo y están todas las rebajas que se han producido en las rentas vitalicias y rentas temporales con componente actuarial. Los planes de pensiones empresariales son también largo plazo y la movilidad en régimen fiscal entre productos para favorecer la competencia también es ahorro a largo plazo, aunque, como todo, desde la óptica del sector puede ser discutible.

**P.** Respecto al plazo para la exteriorización de los premios de jubilación, ¿podemos estar convencidos de que es el último o hay previsión de otra ampliación del mismo?

**R.** No, el presidente del Gobierno ha firmado ya la orden ministerial de tasas de rotación la semana pasada y está pendiente a fecha de hoy de publicarse en el BOE. Las tasas como tal no han sufrido modificaciones desde que la orden pasó por la Junta Consultiva y varios funcionarios de esta casa se han desplazado a distintas instituciones para explicar e impulsar este proceso. De momento no hay ninguna previsión de que se produzca ninguna ampliación.

**P.** ¿Qué piensa de los procesos de fusión y absorción dentro del sector y por



qué son más interesantes nuestras aseguradoras para los inversores europeos y no tanto para los norteamericanos y de otras nacionalidades?

**R.** Nosotros lo que tenemos que pensar y trabajar es que en esos procesos cuando se produzcan, cuando lo decidan los accionistas de las compañías o los órganos rectores de las entidades es que lo hagan con las garantías, con todos los derechos, especialmente de los asegurados, beneficiarios, etcétera. Es decir, que se realicen desde una óptica legal.

Y sobre que las concentraciones se realicen más en el ámbito de entorno europeo es posiblemente por identidad de productos y por una historia bastante común en los mercados en las últimas décadas del sector asegurador europeo como la propia normativa de solvencia, el conocimiento de las metodologías y los productos, y la semejanza de los propios mercados. En definitiva, todo esto favorece la integración y fusión.

**P.** Y al hilo de la anterior pregunta, ¿no desvirtuará el concepto de libre mercado y, por consiguiente, la competencia, dañando los intereses de los consumidores y asegurados estas grandes concentraciones de empresas?

**R.** Nosotros en este terreno siempre hemos apostado por un mensaje claro de innovación y de que el sector asegurador tenga una mayor capacidad de implicarse buscando soluciones a la demanda del mercado. No pienso que en este momento se estén produciendo concentraciones en determinados ramos para limitar la oferta de productos, y como mensaje e iniciativa a apostar sería deseable que el propio sector contribuyera a la innovación actuarial y financiera para posibilitar productos más adecuados a las necesidades de los ciudadanos. Lo que no veo es que se están produciendo muchas concentraciones. Se están produciendo pero no en una situación, por lo menos en España, comparable con otros lugares donde hay un menor número de operadores, pero en contrapartida se está produciendo una mayor ampliación de la oferta de productos.



«**Lo principal es el proceso de reforma que estamos abanderando de actualización de la ley de Contrato de Seguros, un grupo de trabajo lleva todo este año estudiando cuál es la mejor manera de poner al día esta normativa**»

**P.** ¿Qué medidas está tomando la DGSFP para adecuar la redacción de las pólizas de seguro y sobre todo su concreción para que puedan ser perfectamente comprendidas por la mayoría de los consumidores o usuarios?

**R.** Siempre hay elementos en cualquier actividad empresarial, en este caso en la actividad aseguradora, que pueden ser más o menos conocidos por el profano en esa materia. Nosotros lo que tenemos que buscar es un marco razonable para que ese tipo de dudas se minimicen lo más posible. Lo principal es el proceso de reforma que estamos abanderando de actualización de la ley de Contrato de Seguros, un grupo de trabajo lleva todo este año estudiando cuál es la mejor manera de poner al día esta normativa. Aparte de eso, en los últimos meses hemos dado información pública, informes del sector, varios documentos que hemos colgado en la página web para favorecer el conocimiento de los términos del mundo asegurador, y estamos pensando en incorporar a esa página alguna figura parecida a lo que pueda ser el asesor del participante, para que pueda saber cuáles son los pasos que un inversor en el caso de un producto de vida, o un participante en un plan de pensiones o un tomador o un asegurado en un seguro de vida o de no vida, debe seguir y cuáles son los temas sobre los que hay que plantear dudas antes de firmar un contrato.

**P.** ¿Qué opinión tiene sobre la utilización de la información genética, o determinados usos considerados insalubres como el fumar, por las compañías de seguros para determinar los riesgos y establecer las primas de los asegurados?

**R.** Es como todo, el mayor conocimiento del riesgo en su más amplia extensión conduce a establecer un precio de la prima mucho más ajustado. Lo que hace falta es no utilizar determinada información sólo para restringir la oferta de producto. Estamos muy acostumbrados en algunos ramos a utilizar pocos elementos para decidir el precio del riesgo y en otros casos los aspectos comerciales priman sobre aspectos técnicos. En lo que tenemos que ponernos de acuerdo es si cuando la información genética se demanda para un producto, es necesaria. Hay que darle una coherencia a toda la identificación y a la valoración de los riesgos. Vamos a trabajar entre todos para mejorar los aspectos estadísticos actuariales y de fijación de los elementos que hay que reflejar en la prima. Debemos ser capaces de ponernos límites en nuestra actuación comercial, pongamos encima de la mesa los aspectos técnicos y cuantos más elementos definidores del riesgo podamos tener, más equitativas serán las primas y más seguro será el sistema.

**P.** ¿Cree que la Ley de Mediación va a traer más transparencia al seguro?



**R.** Estoy convencido de ello. La propia existencia de un registro público de fácil acceso a todos los ciudadanos, de los mediadores tiene que contribuir a una mayor transparencia, aunque aquí la transparencia no es sólo contar con la información de acceso al ciudadano, sino un modo de operar y se constata que hay elementos que avanzan en esa línea: retribuciones, mejora de los niveles de asesoramiento, concreción de lo que es un análisis objetivo, incompatibilidades de lo que hasta ahora estaba en el mercado, un mayor compromiso en la mejora de la gestión por parte de las entidades aseguradoras de sus líneas de canales de mediación, etcétera.

**P.** ¿Por qué en el negocio de la distribución de seguros existe tanta resistencia por parte de los corredores y agentes a decirle a sus clientes lo que tienen que pagar por los servicios que reciben? ¿Esto no daña la imagen del sector?

**R.** Bueno, yo creo que esa pregunta habría que hacérsela a ellos, pero llama la atención una profesión que no es capaz de decirle a sus clientes cuánto se cobra, eso evidentemente es un elemento extraño en quienes pretenden abanderar un desarrollo de su actividad en un entorno de profesionalidad y de mayor implicación en la sociedad. Yo, de todas formas, quisiera señalar lo que es un agente, que es una prolongación de una compañía, de los corredores que son los que deben defender a los clientes, a los consumidores frente al sector asegurador y además les tienen que dar el mejor asesoramiento buscando los intereses de su cliente y no de la compañía. Por tanto, un asesor en riesgos de seguros que no le diga a su cliente, al consumidor o al ciudadano lo que le cobra por esa actuación está contribuyendo al desconocimiento y al régimen de opacidad de la propia profesión.

**P.** Con relación a la V Directiva de Automóviles, ¿cómo quedarán los límites de cobertura de la responsabilidad civil del Seguro Obligatorio, se irá a una responsabilidad limitada? ¿Cómo analiza

la reciente guerra de precios de los seguros de automóviles?

**R.** La posición inicial de esta casa es seguir con el sistema del límite del seguro obligatorio por víctima porque es nuestro sistema tradicional y, eso sí, se elevan los límites de daños personales de 350.000 euros a 1 millón de euros. Nosotros estamos explorando otras alternativas en la medida que podamos tener un nivel de cobertura más amplio y un compromiso por parte de las entidades mucho más amplio, siempre sin perder aspectos garantistas en defensa de las víctimas y también de los asegurados. No obstante, hay que tener en cuenta que los temas de responsabilidad civil corresponden no sólo al Ministerio de Economía, también al Ministerio de Justicia, con lo cual hay que tener un grado de consenso mucho mayor. Ahora mismo es imposible señalar cuál va a ser el resultado final.

Respecto a la reciente guerra de precios, a mí me gustaría hablar más de competencia en los seguros de automóviles. Yo creo que hay elementos que los separan de las crisis de finales de los 90. Afortunadamente se cuenta con metodología, muchos de los gestores ya vieron qué es lo que pasó en los años 90 y nuestra obligación es evidentemente comprobar y analizar la situación de las compañías cuando se producen situaciones de peligro empresarial. Veremos lo que va pasando, pero hay cierta idea de que hay ciclos o momentos en que los precios pueden estar más ajustados. Pero no olvidemos que la competencia o la mayor incorporación de compañías de operadores a productos también beneficia a los ciudadanos en la faceta de precios, aunque desde mi opinión sería interesante introducir también mejoras en el ámbito de prestaciones.

**P.** Hay un punto de inflexión que es el carné por puntos. ¿no le parece?

**R.** El carné por puntos o la reducción de la siniestralidad que ya se estaba produciendo. El carné por puntos, por supuesto, contribuye a mejorar la seguridad vial y evidentemente tiene una repercusión en nuestras carreteras y en

nuestras calles. Hay que ver cuál es la evolución de su aplicación, pero desde luego va en línea con la reducción de la siniestralidad y, por tanto, tiene una traducción también en las políticas tarifarias o en el nivel de prestaciones de las pólizas de automóviles.

**P.** La previsión social complementaria (PSC) de las PYMES es la asignatura pendiente del sistema complementario de pensiones. ¿Cómo cree que se podría impulsar la PSC en este sector?

**R.** Nosotros lo que podemos hacer es establecer un marco más flexible. Sólo hay dos ejemplos, unos seguros colectivos con régimen de diferimiento, que hasta ahora no los había, y los planes de previsión empresarial pues como fórmula para posibilitar el ámbito de la negociación colectiva en el ámbito de la pequeña y mediana empresa. Seguros colectivos para los trabajadores, para las coberturas de jubilación, invalidez y fallecimiento y en su caso pues de dependencia, esa es nuestra obligación, el facilitar el desarrollo técnico, el marco actuarial financiero de los productos. Los premios de jubilación cerrarlos ya. Con la publicación de las tasas de rotación contribuirá a poner una primera piedra en relación con estos premios, aunque es una pequeña piedra y lo importante es animar a los interlocutores sociales que son los que al fin y al cabo tienen que ponerse de acuerdo en impulsar estas medidas. Nosotros, cualquier iniciativa de flexibilización del marco normativo evidentemente la abordaremos.

**P.** La reciente Ley de Atención a las Personas Dependientes no especifica cómo va a ser su financiación futura. ¿Qué sistema de recaudación estima que sería el más efectivo y quiénes deberían de gestionar esos fondos? ¿Existirán incentivos reales para que las personas inviertan en dependencias?

**R.** Voy a derivar su pregunta hacia la parte que más nos incumbe, que es la parte del desarrollo privado. La ley del IRPF ya recoge incentivos para la dependencia. Hay que tener en cuenta que



la dependencia como fórmula, como elemento, se produce en un determinado momento y tiene unas cuestiones específicas que no se producen en otro tipo de contingencia. Cuando uno se jubila, se jubila y cuando uno se invalida se invalida; en el caso de dependencia puede evolucionar y por lo tanto hay que ver un poco qué tipo de dependencia hay que incentivar. En cualquier caso este tratamiento fiscal, con el desarrollo de las opciones para que las compañías de vida y enfermedad y los planes de pensiones puedan tener sus coberturas de dependencia, será desde luego el primer elemento para definir un marco. Habrá que ir viendo cuál es la evolución de los aspectos relacionados con la dependencia en el ámbito de seguros y pensiones, pero nos quedan muchos años por delante para ir consolidando esa línea de trabajo.

**P.** *En los mercados anglosajones se permiten a las aseguradoras que en el ramo de vida asuman riesgos por debajo de su coste técnico-financiero, siempre que cubran con recursos propios el desfase que se produce en las reservas. ¿Las compañías aseguradoras están suficientemente maduras y son solventes financieramente en España para competir por el precio del riesgo o por el contrario prefieren someterse a una regulación técnica severa que limita la competencia a los gastos de gestión?*

**R.** Yo tengo alguna duda de que la normativa comunitaria lo permita al cien por cien en todos los casos. Pero en la propia normativa española sí que hay una posibilidad de utilizar un tipo de interés técnico superior, por lo tanto una prima inferior siempre que las provisiones técnicas estén bien calculadas y siempre que esta forma de actuar no sea sistemática. Es sabido que los recursos propios están para cubrir ese tipo de desfases, pero no en todo momento, porque es garantizar una política contraria a la salud financiera. Quizás pueda haber cierta aplicación de esa idea que por supuesto es de directivas comunitarias, y la preocupación de las propias directivas está por el cálculo adecuado y

correcto de las provisiones técnicas y digamos liberalizar de alguna forma el elemento precio, evidentemente saber dónde está la frontera y el punto de equilibrio. En España, como pasa en todos los mercados, la situación de solvencia no es idéntica en todas las compañías y por tanto la situación en las políticas de cálculo de provisiones no son exactamente idénticas en todas las compañías. Yo creo que el marco de actuación es suficientemente claro, la solvencia y la solvencia dinámica son elementos absolutamente esenciales y las políticas tarifarias están condicionados a los aspectos técnicos, de valoración del riesgo. Volvemos otra vez un poco a una pregunta anterior donde hemos hablado de los elementos definitorios de riesgo que evidentemente son los principales en formación estadística, actuarial, etcétera, como elementos definitorios del riesgo. Se está viendo que un mayor contraste de las provisiones técnicas y, por tanto, de las políticas de contabilización y dotación con mayor recurrencia, facilitan que haya una mayor actualización de las políticas tarifarias y una mayor inmediatez en la toma de decisiones. Pero la situación de mejora en los ratios de solvencia, de estabilidad, de sostenibilidad en cuanto a beneficios en los últimos años del sector asegurador, aunque lógicamente las circunstancias son distintas para cada compañía, hacen pensar que si las provisiones técnicas están bien dotadas, la solidez financiera está bien dotada. Posiblemente un precio puede tener un componente más comercial, pero siempre tendente a una mejora en el nivel de prestaciones. Tanta insistencia en el precio sólo como elemento es contrario a la mejora de nivel de prestaciones, que también puede ser una buena demanda para la cobertura, por lo menos una demanda de la sociedad.

**P.** *El Instituto de Actuarios lleva tiempo tramitando un cambio de su régimen jurídico, para dar entrada a los Colegios Autónomos. ¿Puede decirnos cuál es la postura del Ministerio de Economía?*

**R.** Nuestra posición está bastante clara, hay que intentar de una vez por todas que el soporte formal que tiene el Instituto de Actuarios se cree al amparo de una normativa moderna y dejar de estar enganchado a una norma de hace mucho tiempo. Esa línea es la que mantenemos y es una garantía de futuro. Eso obliga a hacer una labor de convencimiento y de impulso desde la propia profesión hacia determinados partidos políticos y hacia la propia Administración, aunque en términos generales el Ministerio de Economía y concretamente la Dirección General de Seguros han mantenido diversas reuniones con distintas Juntas que han habido en estos últimos dos años y medio. Y nuestra posición para garantizar que no haya ningún problema de corte jurídico lo mejor es elaborar una iniciativa con rango legal para dar cabida a una actualización del aspecto formal del Instituto y luego las distintas iniciativas, que tanto en Cataluña como en el País Vasco están cuajando, que deben estar impulsadas desde el Instituto con el deseable consenso y el acuerdo de las otras instituciones que representan intereses de los actuarios.

**P.** *Entonces podemos afirmar que la Dirección General de Seguros es favorable a la creación de un colegio profesional.*

**R.** Entendemos que las funciones de los actuarios exigen evidentemente unas estructuras. Yo no me puedo pronunciar sobre si soy favorable o no a una determinada institución representativa, pero me parece que es importante que las funciones de los actuarios, que están por otra parte recogidas en rango de ley como por ejemplo en el ámbito de los fondos de pensiones, tenga el esquema de representación que corresponda. Pero hay que dejar de estar sujeto a una normativa de hace muchísimo tiempo y hay que impulsar un cambio definitivo. Hay que hacer una labor de convencimiento, de iniciativa en el ámbito parlamentario, buscar cierto apoyo y tener muy claro que esta es la línea de trabajo mejor para garantizar un salto cualitativo y una garantía de futuro. ●