

ENTREVISTA

ALVARO MUÑOZ

UNESPA LE ELIGE SU PRESIDENTE

Jurista de profesión y de vocación, Alvaro Muñoz, en la actualidad al frente de la mutualidad de seguros Musini e inspirador de la CLEA, ha sido elegido por unanimidad presidente de la patronal del sector asegurador UNESPA

NO es la primera vez que aparece en nuestras páginas, pero su reciente nombramiento como presidente de UNESPA provoca esta nueva entrevista. Esta vez hemos querido saber algo más de Alvaro Muñoz, que acumula también en su persona la presidencia ejecutiva de Musini y la de los Pools de Grandes Riesgos y de Riesgos Medioambientales.

Y en esta incursión en su vida privada nos confiesa que ha hecho deporte desde siempre, golf y natación. Seguidamente, la vehemencia desborda su natural ponderación y se descubre.

—Soy un loco apasionado de la música hasta extremos verdaderamente excesivos, también desde muy joven. Como yo estudié en San Bernardo, en la antigua Universidad que está enfrente del Conservatorio, teníamos una gran comunicación. Me acuerdo que a los primeros festivales de Granada fui yo con una beca del Conservatorio.

En literatura quedó impresionado por el «Ulises» de J. Joyce, libro sobre el que ha realizado la labor titánica de releerlo; impresionado por el cambio tan radical en la manera de narrar, de quien se le considera el padre de la literatura contempo-



Alvaro Muñoz, recién elegido presidente de UNESPA.

ránea. El cine también ha merecido su interés, incluso desde un punto de vista más profundo que el de simple espectador. El cine de autor, o el movimiento cinematográfico nacido de los «Cahiers» y conocido como la «nouvelle vague» han merecido su atención, aunque hoy ya no le interesa tanto, pero se decanta por un director, John Ford, y entre otras, por su película «El hombre tranquilo». No obstante, entre sus aficiones es recurrente el tema de la música, y sobre todo la admiración que le produce la labor del músico, por la mezcla de creatividad, de matemática y, en definitiva, de esfuerzo que su obra supone, dándonos algún nombre sin excluir a otros.

—Albéniz me entusiasma, conozco muy bien su obra y su vida. Pero es imposible para mí elegir música, yo siempre me peleo con mis amigos que opinan que les gusta Wagner y no les gusta Mozart, y digo ¡qué disparate! decir que te gusta uno más que otro, son tan diferentes.

—Yo voy a decir, por elegir algo, un francés que siempre me ha apasionado, Berlioz, y una obra que es original y poco conocida, pero que me gusta mucho, «Harold en Italia», que está inspirada en el libro de Lord Byron sobre sus viajes a Italia y es una especie de concierto muy original para orquesta y viola.

Horas podríamos haber seguido hablando con Alvaro Muñoz sobre el romanticismo musical, o sobre la posibilidad de asistir a la ópera en Londres o en Nueva York, ciudades donde aprovecha los escasos momentos que su trabajo le permite para acudir a este espectáculo; pero también este trabajo es centro de nuestro interés, y nos llama la atención los cambios tan grandes que ha tenido en su vida profesional, de la siderurgia al seguro, donde lleva 19 años. Contándonos

cómo se inició en el mundo empresarial.

—Soy una persona fundamentalmente de formación jurídica, al que le sigue interesando y gustando mucho el Derecho, y en el mundo de la empresa siempre hay una connotación jurídica en mis decisiones. Porque he sido abogado del Estado y sigo siéndolo, y en un servicio especial, hay un momento que cambio al mundo de la empresa y allí viví unos años, una empresa verdaderamente sugestiva como Acerinox, y que este año ha ganado 16.000 millones.

—Pero lo que aprendí en esa fábrica de acero inoxidable fue a gestionar. Y fue una experiencia realmente apasionante, lo recuerdo con gran ilusión y, además, hoy tengo la satisfacción de decir que es mutualista de Musini.



«No veo peligro en ser presidente de UNESPA y de Musini, sólo una simplificación un poco demagógica»

Tras el pasado viene el presente, y el presente es su presidencia de Musini y la de UNESPA, y la pregunta no por manida es menos obligada, y es cuestionar cuál va a ser el grado de enfrentamiento, cuando la situación lo exija, con la Dirección General de Seguros y pertenecer Alvaro Muñoz a una empresa pública.

—Es un tema complejo, pero no lo puedo tratar tópicamente porque esta pregunta me la hace todo el mundo en estos días. Musini es una empresa hoy donde el 40 por 100 es un negocio privado, fuera del sector público, pero ni siquiera del

sector semipúblico, o de compañías paraestatales, es absolutamente privado. Y al ser una mutualidad, también tiene unas características de que no es una sociedad controlada por acciones; es decir, que aquí cada mutualista es un voto.

—Y hay que aclarar que es una empresa con las mismas reglas del juego, ni tiene financiación privilegiada, ni tiene un «status» de ninguna naturaleza, como puede pasar en una sociedad estatal. Trabajamos en el mercado de tú a tú y, repito, con las mismas reglas del juego en lo económico y en lo técnico. Trabajamos a precio de mercado y somos rabiosamente competitivos; la verdad, es que nos quedamos con los que nada tienen que ver con el sector público. Y se da la paradoja de que empresas públicas francesas que trabajan en España tengan imagen de privadas aquí.

—Quiero resaltar con esto que no veo peligro, sólo veo una simplificación un poco demagógica.

Una vez puestas de manifiesto las razones por las que es total la independencia del recientemente nombrado presidente de UNESPA, nos contesta sobre cuáles van a ser las labores con las que va a iniciar su mandato y cuál es la asignatura pendiente.

—Lo fundamental que ha pasado en UNESPA es que ha habido un cambio de modelo, sometido a un debate previo muy largo y profundo. Es un cambio en el que el consenso y la transparencia es lo que premia, y para eso lo que hemos decidido hacer es separar las funciones del presidente, que es un «primus inter pares» de un comité ejecutivo, que a su vez es delegado del consejo directivo que regula la asamblea.

—El presidente es uno más a quien le corresponde la etapa que le toque hacerlo, que el ideal es que sea un mandato, y el consejo

«Ni el presidente ni el consejo directivo se pueden perpetuar, lo bueno es que haya fluidez»

directivo tampoco se puede perpetuar, lo bueno es que haya fluidez, que haya movimiento. No es que quiera decir que voy a ser presidente de honor, sino que hay que separarlo de las funciones ejecutivas, porque hay que pedir cuentas, ya que hay un sistema de dirección por objetivos que hay que controlar, y para eso hay que separarlo de esa línea política de poder y que sea evidentemente profesional que ejecute en el día a día los mandatos de los directivos.

El futuro de las empresas aseguradoras españolas, su concentración o su posible permeabilidad al capital extranjero, también ha salido a la luz de nuestra conversación.

—Yo creo que la penetración del capital extranjero, que ha sido muy importante, esa es la verdad, no cabe duda de que puede haber todavía oportunidades. Pero ese fenómeno de concentración es un fenómeno que lo exige la propia eficacia del sistema y que lo vamos a ver. Estamos ya viendo movi-

mientos en ese sentido, pero se van a ver más. La búsqueda de una unidad más eficiente la ley la está propiciando, pero también la propicia la racionalidad económica.

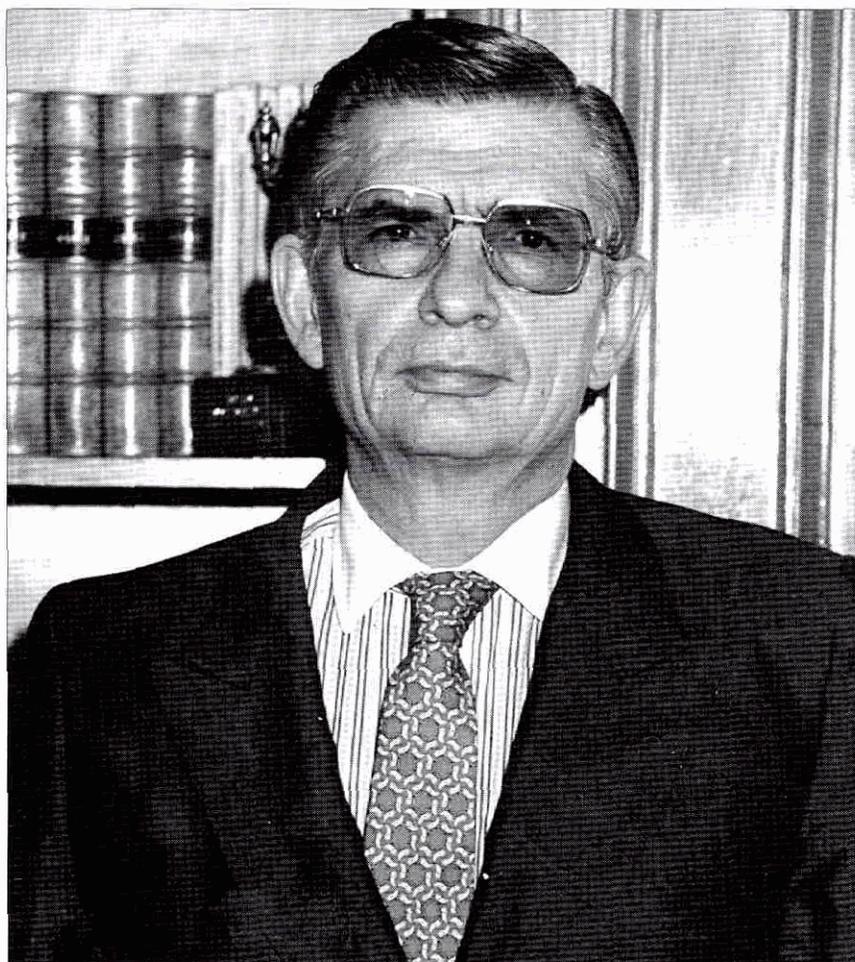
Poniéndonos del lado del consumidor de seguros, y usted con su experiencia como jurista y como directivo dentro del mundo del seguro, ¿no piensa que la terminología empleada en las pólizas es excesivamente técnica y debiéramos hacerlas más comprensibles al asegurado?

—Yo estoy de acuerdo con eso. El contrato de seguros es un contrato, como yo lo digo siempre, bastante esotérico, bastante desconocido; ni siquiera para la gente más habituada y más culta o a los empresarios, en relación con las pólizas de seguros de sus riesgos industriales, es fácil de comprender. Pero el lenguaje jurídico nunca es un lenguaje fácilmente asequible, es un defecto de los juristas. Habría que hacer un esfuerzo de claridad y precisión.

Sobre el tratamiento fiscal de los seguros, defiende que el seguro de vida-ahorro a largo plazo está necesitado de un tratamiento fiscal más beneficioso.

—Evidentemente, el objetivo es conseguir que productos financieros de distinta naturaleza y por distintos caminos tengan idéntico trato fiscal; porque si unos lo tienen mejor que otros, ese beneficio tributario lo va a capitalizar el empresario que comercialice ese producto y no en beneficio de los consumidores.

—La competencia entre productos financieros análogos, como son los fondos de pensiones, los fondos de inversión, los seguros a largo plazo, debe basarse en la mayor eficiencia de los empresarios, en los menores costes, en la mejor rentabilidad, y no en una fiscalidad discriminatoria para unos pro-



ductos con otros, y es uno de los grandes problemas que tenemos planteados.

En cuanto a la rentabilidad y a la fiscalidad de los fondos de pensiones, comparados con otros productos, es un tema que conoce Alvaro Muñoz muy bien por haber sido Musini una de las sociedades pioneras en su comercialización, sacando un producto análogo incluso antes de que existiese una Ley de Fondos de Pensiones. Defiende la racionalidad de su tratamiento fiscal, sin menoscabo de que en la nueva ley se mejore, y lo que sí piensa es que son excesivamente rígidos en cuanto a su control, especialmente los de empleo, lo que provoca —según él— que el empresario mire con cautela y con precaución este tema.

—Y luego, ¡claro!, los fondos tienen que ser, por naturaleza, una inversión a largo plazo, salvo en casos excepcionales que, quizá, habría que flexibilizarlos más. La fiscalidad, cuando los fondos terminan, hay que pagar el impuesto, y en este sentido se podría mejorar. Pero lo que pienso es que conviene que todos los productos análogos, el seguro de ahorro a largo que puede equivaler en determinadas condiciones a los fondos, tuvieran una fiscalidad similar.

—Y sí, todos estamos en desventaja frente a los fondos de inversión, ya que éstos son líquidos, son flexibles, tienen una excelente fiscalidad, y la prueba es que algunas compañías de seguros están haciendo fondos de inversión también. Aunque cuando se comercializaron no era un producto de riesgo, pero la práctica ha demostrado que sí lo es.

Y al hilo de su respuesta, le pedimos que haga una previsión sobre la futura rentabilidad de los fondos, y la experiencia le hace ser cauto y remitirse a las cifras dadas y a la

mayor estabilidad del mercado, que es de presumir sea menos volátil.

Sobre los seguros privados de asistencia sanitaria, afirma que no deben de ser un complemento, sino una alternativa a la Seguridad Social, y que lo ideal es que el ciudadano pueda elegir entre las diversas opciones que se le ofrecen.



«Los actuarios y otros profesionales que trabajan en este negocio tienen que estar al servicio de la creación de productos competitivos que sean deseables»

Por fin y al fin salen los actuarios a la palestra, y la eterna pregunta de cómo es posible compatibilizar su informe técnico frente a los intereses comerciales de las compañías de seguros.

—Esa dialéctica empresarial existirá siempre en todas las actividades; es decir, entre los responsables de «marketing» y los productores. Da lo mismo que el producto tenga un componente técnico-económico-actuarial o que sea un producto industrial, ahí hay una dialéctica enfrentada que es sana y positiva, porque tensiona la empresa, y no se puede hacer un planteamiento de una realidad radicalmente enfrentada. Hay que comercializar muy bien, de la manera más hábil posible, los productos que se tienen, y los productos tienen que ser competitivos; es decir, un producto sólido técnicamente y solvente, pero que no es

competitivo, no tiene cabida en el mercado. La técnica aseguradora de los actuarios y de otros profesionales que trabajan en este negocio tiene que estar al servicio de la creación de productos competitivos que sean deseables. Hay que llegar a lo que el cliente quiere y desea, a una buena relación precio-calidad.

—Pero cuando se resuelve en detrimento de la estabilidad de las propias compañías, y muchas veces pasa esto y, además, estamos asistiendo a claras políticas de «dumping» cuyo sentido en castellano es la venta-pérdida, y en consecuencia ese es un mal camino, es el pan de hoy y hambre de mañana. Hay una ley española de venta-pérdida que lo prohíbe y además es contraria a las directivas comunitarias. Esto es tan contrario como la falta de competencia o competencia desleal, y aquí las autoridades de control tienen un papel importante. No obstante, también el mercado regula mucho, y ahí están las quiebras y suspensiones de pagos, impresionantes; y los que han hecho eso en España están pagando las consecuencias.

El papel del actuario en la empresa como profesional cualificado en la empresa del seguro, y especialmente en el ramo de vida. Su papel relevante en todos los ramos, la capacidad gerencial, su competencia y flexibilidad en las otras disciplinas para desempeñar importantes papeles en el mundo de la empresa despiden nuestra entrevista.

—Me parece una gran profesión, y me parece muy interesante la labor que está haciendo el Colegio de Actuarios. No cabe duda que ha contribuido a dinamizar y poner al día la profesión, que lo necesitaba, ya que estaba muy apegada a la rutina y a los hombres más bien formados en el mundo de la práctica que en el de la Universidad. ■