

## ENTREVISTA

# Pilar González de Frutos

Presidenta de UNESPA

*“El marco legal es básico para el desarrollo comercial de las entidades y para que estas puedan ofrecer los mejores y más seguros productos al mercado”*



## ¿Cómo ha sobrellevado la crisis el sector asegurador?

El sector asegurador ha sobrellevado la crisis de una manera ejemplar. Puede sonar exagerado o un argumento de parte, pero es que, de verdad, es lo que opino. Los últimos años han presenciado un descenso de la renta disponible de familias y empresas. Como es natural, esto se ha traducido en una caída del volumen de negocio que, en algunos ramos, como el de autos o ciertas líneas de empresa, ha sido particularmente pronunciado. A pesar de ello, las aseguradoras han aguantado bien el tipo. No ha habido quiebras en el sector. Se han atendido los compromisos con los clientes. El seguro ha cumplido con diligencia y discreción sus obligaciones. El negocio ha seguido su rumbo, profundizando incluso su compromiso con el país a través de la inversión en la deuda pública que, hace no mucho tiempo, no parecía querer nadie. Ese es el gran mérito del sector asegurador. En estos turbulentos años, nunca ha abandonado la normalidad.

## ¿Qué segmentos del sector tienen mejores perspectivas?

La industria aseguradora entró un poco más tarde que otros sectores de la economía en el entorno de recesión del que parece que, poco a poco, va saliendo el país. Por el mismo motivo y como suele ser habitual, el seguro sale ahora algo más tarde de la crisis. Por otra parte, conviene recordar que la recuperación a la que asiste ahora el país es incipiente y, por eso, debemos ser cuidadosos y no lanzar las campanas al vuelo.

Para ver qué puede ocurrir, quizá conviene echar la vista atrás. Merece la pena destacar el comportamiento en los últimos años del ramo de salud, que no ha dejado de crecer a pesar de la crisis. Esto es una señal de que es un producto muy valorado por las familias españolas. El seguro de hogar ha mantenido una senda ascendente prácticamente todos los ejercicios, y eso a pesar de que el sector inmobiliario se ha encontrado en el epicentro de la recesión. Entre tanto, el ramo de

automóviles da señales de mejora en los últimos trimestres. El estancamiento del parque asegurado de los últimos ejercicios se tradujo en caídas sostenidas de la facturación lograda por esta línea de negocio. La reactivación de la venta de vehículos ha comenzado a invertir ligeramente esta tendencia. Finalmente, está el ramo de vida. La pérdida de capacidad de ahorro de familias y empresas se ha hecho notar en descensos en las aportaciones a productos de ahorro y pensiones. Pero a pesar de ello, las entidades han logrado mantener la rentabilidad de sus productos.

Es previsible que una mejora de la renta disponible por parte de los actores económicos incida sobre las diferentes líneas de actividad del seguro. La recuperación, si finalmente se asienta, será más perceptible para el seguro cuanto más se note a pie de calle. Cuanto mejor le vaya a las familias y a las empresas, mejor nos irá nosotros. Es tan simple como eso.

### **Solvencia II está suponiendo un reto y una oportunidad para el sector ¿Cómo está siendo, desde su punto de vista, el proceso de adaptación?**

El seguro español se adentró el pasado año en la recta final rumbo a la adopción de Solvencia II. La reciente puesta en marcha por parte del Consejo de Ministros del proyecto de *Ley de Ordenación, Supervisión y Solvencia de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (LOSSEAR)* ha supuesto un importante empujón hacia el nuevo marco de juego para el sector. Para las entidades aseguradoras la llegada de Solvencia II exigirá importantes esfuerzos de adaptación, porque es un régimen que exige una cultura de gestión integral del negocio y los riesgos que se asumen. En todo caso, el seguro español está haciendo las cosas bien. Así lo evidencian los resultados del test de estrés que hizo públicos la Autoridad Europea de Seguros y Planes de Empleo (Eiopa, en inglés) hace unas semanas. El seguro español superó con nota esas pruebas. Su modelo de negocio quedó refrendado en vísperas de la adopción de Solvencia II.

### **¿Cuáles son los retos fundamentales a los que se enfrenta el sector asegurador?**

La industria aseguradora vive en los últimos años una profunda metamorfosis. Prácticamente todas las leyes y normas fundamentales que articulan esta actividad se encuentran en proceso de revisión. Ya hemos hablado de Solvencia II y su trasposición a la legislación española, la LOSSEAR, pero no es el único cambio inminente. Hay una nueva *Ley de Contrato de Seguro* en proceso. En el seguro de automóviles, un comité de expertos integrado por diversos interlocutores vinculados a la seguridad en la carretera (víctimas, académicos, fiscalía, aseguradoras, etc.) ha lanzado una propuesta de nuevo baremo de indemnizaciones para los lesionados en accidentes de circulación. El pasado año, el Gobierno llevó a cabo una reforma fiscal de hondas repercusiones para

el ahorro y también última la llamada TAE del seguro, que permitirá la comparación entre productos aseguradores de ahorro. En Europa trabajan en una nueva *Directiva de Distribución de Seguros* (IDD, en inglés), así como en normas sobre instrumentos financieros (Mifid 2, en inglés) y productos empaquetados de inversión minorista (PRIIP, en inglés). Retos, pues, no le faltan a la industria aseguradora. El momento actual es crucial para nuestra actividad.

### **¿En qué lugar considera que está el desarrollo del sector asegurador dentro del contexto mundial y qué iniciativas o propuestas debe considerar de cara a los próximos años?**

El sector asegurador se encuentra en el lugar que le corresponde, al menos dadas las características del mercado en el que se desarrolla. Esto no quiere decir que no se puedan hacer más cosas para incrementar su impronta. Para agrandar su huella. Los seguros de no vida tienen un peso relevante que, no obstante, puede desarrollarse más. ¿Cómo? En el ramo de salud, por ejemplo, a través de convenios de colaboración público-privada. Entre tanto, en el ramo de vida queda un gran camino por recorrer. La presencia de la previsión social complementaria es pequeña si se compara con la situación de otros países de nuestro entorno.

### **¿Están las empresas de seguro suficientemente internacionalizadas?**

El seguro es una actividad con fuerte vocación internacional. En España operan buena parte de los grandes grupos aseguradores mundiales, en especial europeos. Algunos, incluso, desde el siglo XIX.

A su vez, hay varias compañías de capital español que se han expandido a otros mercados. Este último proceso todavía puede desarrollarse más y, previsiblemente, lo hará. Qué duda cabe que existen distintas vías para desarrollar negocios en el extranjero. Varias entidades de capital nacional ya han dado el salto a otros países, y lo han hecho bajo fórmulas bastante distintas. Y no se trata de uno o dos grupos. Son varios.

### **La figura de actuario, con un compromiso ético y unos estándares elevados de conducta profesional, proporciona eficiencia y equidad al sector.**

### **¿Se reconoce suficientemente el papel del actuario? ¿Crees que es exportable a otros ámbitos del sistema financiero?**

Sí, personalmente creo que el sector asegurador reconoce la valía profesional de los actuarios. De muestra un botón. La nueva legislación sobre Solvencia II reconoce la función actuarial como una de las tareas clave dentro del sistema de gobierno de las entidades aseguradoras.

Por otra parte, dado que los actuarios son expertos en la valoración de riesgos, su experiencia podría ser exportable a otros ámbitos del sistema financiero.



**¿Qué iniciativas destacaría entre las actividades de UNESPA que considera de mayor interés para el sector?**

Uno de los procesos en el que estamos poniendo particular énfasis en UNESPA en los últimos años es la autorregulación. La Asociación ha desarrollado diversas guías de buenas prácticas en materia de transparencia que, si bien son de adscripción voluntaria para las entidades, muestran un deseo del sector de comprometerse a hacer las cosas bien con los asegurados. Estas guías abarcan las distintas líneas de los principales productos masa, pero también otros temas como el gobierno corporativo, el control interno, la discapacidad o internet.

**¿En qué medida puede UNESPA ayudar a las compañías aseguradoras a ofrecer productos y servicios que se acomoden mejor a las necesidades de los asegurados?**

El diseño de los productos corresponde, estrictamente, a las propias aseguradoras. Es cierto que UNESPA es la casa de las entidades de seguros y que, como tal, defendemos los intereses del sector en su conjunto desde la perspectiva regulatoria y técnica para que las entidades aseguradoras tengan un marco jurídico estable en el que desarrollar su actividad. El marco legal es básico para el desarrollo comercial de las entidades y para que estas puedan ofrecer los mejores y más seguros productos al mercado. Pero hay que recordar que luego las entidades compiten abiertamente en el mercado unas con otras y, en ese proceso, no tenemos nada que ver. La labor comercial es, en última instancia, la respuesta que da la

industria a las necesidades que surgen en el mercado; a las demandas de los clientes.

**Acabamos las entrevistas pidiendo la opinión del entrevistado sobre cuál es el mayor riesgo para España en el corto plazo y cuál es en el largo plazo. ¿Cuál es su opinión? ¿Qué consejo daría a un joven actuario?**

España tiene muchas asignaturas pendientes que rebasan, con creces, el ámbito del seguro. El problema más palpable a corto plazo, y así lo demuestran las principales encuestas sociológicas que se realizan en el país, es el desempleo. Si ponemos la vista en el medio plazo —y no hablo de largo, ojo— aparece la necesidad de desarrollar pilares complementarios del Estado de Bienestar y fórmulas de colaboración entre lo público y lo privado. La evolución demográfica de España, con una población cada vez más envejecida, obligará a idear mecanismos que permitan optimizar las prestaciones sociales y asegurar el sustento de los ciudadanos en su retiro. Hablo de temas como pensiones, salud, dependencia... Aquí es donde el seguro puede aportar su saber hacer. Donde nuestra industria puede —es más, debe— echar un cable a los poderes públicos y contribuir a asegurar un bienestar para las generaciones actuales y también, no las olvidemos, futuras.

Finalmente, no me atrevo a dar consejo especial a ningún joven actuario más allá de unas palabras generales. Con tesón, esfuerzo y trabajo se llega lejos en la vida. Por lo demás, mucho me temo que mi formación ha sido distinta. Soy licenciada en Derecho y opositora al cuerpo de inspectores de Seguros del Estado.