

# 80 años no son nada (para un actuario)

**Miguel Ángel Vázquez Burgos //** Responsable de Estudios y de prevención y lucha contra el fraude. UNESPA

Los antiguos griegos consideraban que la madurez del hombre se alcanzaba a los 40 años; lo cual nos viene a decir que, en la mente de Anaximandro y Heráclito, 80 años no es sino ese periodo de tiempo que te permite acumular tanto tiempo siendo sabio como siendo estúpido. Lo cierto es que 80 años es un periodo de tiempo muy largo para la vida de las personas, de las sociedades y de los sistemas económicos. El seguro no es una excepción a esto.

En el año 1942, inicio de la historia que estamos contando aquí, había en España 510 aseguradoras, más del doble que las que hay actualmente; entidades que se repartían un negocio nominal de los 6 millones de euros (*sic*) que, corregido con índices de precios, vendría a ser de unos 825 millones del año 2020. Un mercado, pues, con el doble de ope-



radores, que en realidad era más de 60 veces más pequeño.

Esto, por lógica, se ha de comunicar a la importancia económica en sí del seguro. En 1942, la tasa de primas de seguro sobre Producto Interior Bruto (PIB) cabe estimarla o, cuando menos, así la he estimado yo, en el 1,44% del PIB; lo cual quiere decir que, en los 80 años de existencia del Instituto, ha trepado 357 puntos básicos. Los 62.000 millones de euros redondos que facturó el seguro total en el año 2021 deberían ser 17.000 si no hubiésemos avanzado nada en estas últimas ocho décadas.

¿Cuál es la responsabilidad de los actuarios en este proceso? 10 años antes de la fundación del Instituto, en 1932, un ex miembro de la Supervisión de Seguros, César de Madariaga, escribió un libro llamado *El seguro sobre la vida en España*. Consideraba Madariaga que el seguro, y particularmente el seguro sobre la vida, era una de las mejores herramientas que las personas podían allegar para protegerse; y cabe deducir de los párrafos que escribe en su obra que la escribió para tratar de predicar la buena nueva entre los entonces escépticos españoles.

Ciertamente, la filosofía del seguro de vida ha sido siempre algo difícil de explicar en general, y en España en particular. Mi padre era agente de seguros y yo lo recuerdo bien, tenía yo siete u ocho años, en Meirama (La Coruña), tratando de convencer a un hombre del campo de que se hiciese un buen seguro de vida, ahora que parte de sus ferrados le habían sido generosamente indemnizados para trazar una mina. “Si usted se muere”, le explicaba mi padre en gallego, “por lo menos su mujer tendría un beneficio”. El tipo le miró y contestó: E se eu morro, ¿que millor beneficio quere a miña muller?

En su libro, Madariaga describe la pobreza del mercado asegurador español del momento, apenas estrenada la II República. Estimaba 1.880 millones de pesetas (o sea, nominalmente hablando, unos 11,5 millones de euros) de capitales asegurados. Lo cual se comparaba con 4.400 millones de pesetas en Italia, 8.800 millones en Francia, 25.300 millones en Alemania u 85.600 millones en Reino Unido. En tasa por habitante, le salían 85 pesetas por persona en España, mientras que en Reino Unido eran 1.937.

Pero dejémosle hablar a César de Madariaga: “El tema de la competencia gravita como maza de plomo

para destruir la fuerza ascensional que debiera mostrar el seguro sobre la vida en España. La producción se empeña en mantenerse en derredor de los núcleos de candidatos muy trabajados, con lo que, además de limitarse la producción, se trabaja en contra de una buena selección media. Es menester que el seguro se muestre más capaz y trate de ganar (...) a sectores apartados hoy deliberadamente del seguro y que, como es natural, pueden por esto mismo mejorar la media de la selección”.

En unas pocas líneas, y de forma un tanto alambicada, Madariaga venía a poner, hace 90 años, el dedo en la llaga en lo que es la gran dinámica del negocio asegurador, que es la convivencia, a veces, pacífica, a veces no tanto, entre los actuarios y los expertos en márquetin. Un chiste asegurador británico dice que en una compañía de seguros el director general lleva el volante, el jefe de márquetin controla las marchas, y el director técnico va mirando por el parabrisas trasero y ordenando la ruta. El negocio asegurador, en efecto, no es sino algún punto medio entre la rigidez técnica del producto mega-solvente vendido al cliente hiper-sostenible; y la temeridad marquetiniana del *give the people what they want*.

La pista que nos aporta la cita de Madariaga es que, en el primer tercio del siglo pasado, en esa pelea iban claramente ganando los técnicos. Y la cosa tiene su lógica. Aunque el seguro existe desde hace siglos, el seguro moderno tiene unos 200 años; que es, además, más o menos la misma longevidad que tiene el fenómeno demográfico del desplazamiento apreciable de la esperanza de vida, elemento este crucial para la gestión aseguradora. El siglo XIX es un siglo de prueba y error. Un siglo en el que desaparecieron muchas mutuas de seguros, sobre todo de incendios, bajo el peso de su gestión poco trabajada; por no hablar del fracaso progresivo de soluciones de poco rigor técnico, como las operaciones tontinas y chatelusianas. En ese entorno, por así decirlo, el primer reto del seguro no fue expandir su clientela, sino conocer y, sobre todo, domeñar el riesgo. Entenderlo, encerrarlo dentro de una fórmula o una tabla de esas, llenas de números que a los profanos nos parecen todos iguales.

La llegada de la prosperidad que se apuntó tras la primera guerra mundial y se acabaría por consolidar después de la segunda cambió eso. Para entonces, el seguro era ya un sector maduro desde el flanco técnico. En 1932, a las puertas del obvio hiato de la Guerra Civil en España, el seguro moderno llevaba ya décadas lidiando con el desplazamiento de

la esperanza de vida y con otros muchos riesgos inherentes a las operaciones de aseguramiento. Este cambio de entorno es el que olfateaba Madariaga en su libro.

Si hasta entonces el márquetin tenía que aceptar la soberanía técnica, sonaba el momento de los técnicos aceptasen la soberanía del márquetin. Y esa meritoria evolución es la medalla que puede colgarse la profesión actuarial en la segunda mitad del siglo.

**Aunque el seguro existe desde hace siglos, el seguro moderno tiene unos 200 años; que es, además, más o menos la misma longevidad que tiene el fenómeno demográfico del desplazamiento apreciable de la esperanza de vida, elemento este crucial para la gestión aseguradora**

Volvamos a las cifras. Antes de que se terminase la propia década de los cuarenta que vio nacer al Instituto de Actuarios, el número de aseguradoras en España prácticamente se había doblado. Y esa década no fue, precisamente, una década de crecimiento económico a pecho descubierto. Hablamos, todavía, de los años de la autarquía y el gasógeno. No fue, pues, el viento de cola el que creó esa tendencia; fue la ambición de volar. Se hicieron buenas las palabras de 10 años antes; se entendió que el seguro, para “mejorar la selección media”, en los términos en que lo expresaba Madariaga, tenía que crecer. La fuerza del seguro está en los Números Grandes (nota al pie: nunca entenderé por qué los actuarios se empeñan en llamarlos Grandes Números); Números Grandes quiere decir mutualización, y mutualización quiere decir “mejora de la selección media”. No basta con asegurar a marqueses y rentistas; hay que dar la batalla de que cada hogar tenga su seguro.

Esta batalla los marquetinianos no podían librarla solos, porque el seguro no es así. El seguro no es algo que se pueda vender como se vende una taladradora sin cable. Esa batalla necesita del artificio que camine delante localizando las minas. Para eso es para lo que sirve el actuario, eso sí, mientras no se vuelva loco y empiece a ver minas en todas partes.

Este proceso tiene dos hitos más que para mí son de gran importancia. El primero es la eclosión de la obligación masiva de aseguramiento. Un hecho ligado a la posesión del vehículo automóvil. El aseguramiento obligatorio viene a ser una realidad que plantea un nuevo reto actuarial, porque, automáticamente, el asegurador, considerado de forma grupal o agregada, pierde la capacidad de decidir el perímetro de su aseguramiento. Hasta la obligación de aseguramiento, la expansión de la clientela, eso que podríamos denominar la mutualización incremental, era un proceso controlado por el asegurador. Con la obligación de aseguramiento, en tanto que afectan-

do a una realidad cada vez socialmente más generalizada, ese control desaparece: el perímetro viene dado, y es un perímetro global.

La técnica aseguradora resolvió este reto mediante la segmentación, que es un proceso subterráneo que, en superficie, genera efectos como los llamados sistemas *bonus-malus*. Fue un proceso enormemente enriquecedor que avanzó como siempre avanza la profesión actuarial: mejorando sus niveles de conocimiento.

El segundo gran hito fue el ingreso de España en la Comunidad Económica Europea (CEE), germen de la actual Unión Europea. Cualquier serie histórica que se

**Anexo: Estimaciones particulares**

Año	Primas nominales euros	Entidades	Primas/ PIB	Primas corregidas	X entidad
1942	6,00	510	1,44%	824	1.615.229€
1943	7,36	665	1,64%	1.019	1.533.033€
1944	7,10	720	1,37%	931	1.293.688€
1945	7,03	780	1,37%	876	1.122.904€
1946	8,35	816	1,28%	805	986.938€
1947	10	842	1,36%	855	1.015.970€
1948	12	902	1,43%	892	989.341€
1949	13	920	1,44%	888	964.743€
1950	14	938	1,27%	877	935.459€
1951	16	933	1,14%	924	990.309€
1952	18	995	1,17%	1.035	1.040.105€
1954	23	531	1,20%	1.280	2.410.937€
1955	25	531	1,24%	1.394	2.624.978€
1956	30	634	1,19%	1.618	2.552.798€
1957	38	709	1,29%	1.852	2.611.512€
1959	52	811	1,42%	2.099	2.588.606€
1960	57	833	1,50%	2.283	2.740.891€
1970	234	673	1,58%	5.048	7.500.393€
1971	272	670	1,62%	5.437	8.114.843€
1972	330	675	1,67%	6.088	9.018.639€
1973	399	687	1,66%	6.597	9.602.651€
1974	480	691	1,61%	6.870	9.942.616€
1975	589	675	1,67%	6.660	9.866.482€
1976	698	690	1,64%	6.639	9.621.456€
1977	903	689	1,67%	7.541	10.944.590€
1978	1.098	700	1,65%	7.653	10.932.605€
1979	1.305	686	1,67%	7.869	11.470.589€
1980	1.595	651	1,74%	8.319	12.778.202€
1981	1.874	636	1,83%	8.533	13.416.681€
1982	2.359	627	1,99%	9.389	14.974.957€
1983	2.631	619	1,94%	9.334	15.079.420€
1984	3.050	598	1,99%	9.724	16.261.536€
1985	3.459	546	2,04%	10.134	18.559.554€
1986	5.933	511	3,05%	15.977	31.267.097€

Año	Primas nominales euros	Entidades	Primas/ PIB	Primas corregidas	X entidad
1987	7.791	472	3,57%	19.937	42.238.391€
1988	14.319	494	5,88%	34.950	70.748.063€
1989	11.420	507	4,16%	26.102	51.482.300€
1990	10.744	497	3,50%	23.009	46.295.393€
1991	13.191	491	3,90%	26.667	54.311.372€
1992	14.702	467	4,02%	28.059	60.082.736€
1993	16.124	445	4,26%	29.420	66.111.417€
1994	20.435	417	5,05%	35.606	85.386.093€
1995	20.743	386	4,74%	34.529	89.453.913€
1996	22.914	372	4,94%	36.831	99.009.070€
1997	24.986	360	5,07%	39.386	109.405.174€
1998	24.487	397	4,65%	37.904	95.477.247€
1999	30.110	383	5,35%	45.556	118.944.920€
2000	39.141	380	6,46%	57.254	150.667.201€
2001	42.063	342	6,00%	59.395	173.670.248€
2002	48.223	334	6,44%	65.791	196.978.440€
2003	41.864	328	5,22%	55.431	168.996.451€
2004	45.311	318	5,27%	58.225	183.098.832€
2005	48.775	305	5,26%	60.633	198.797.981€
2006	52.607	298	5,24%	63.186	212.033.569€
2007	54.921	297	5,11%	64.177	216.083.272€
2008	59.204	296	5,34%	66.458	224.518.650€
2009	59.873	294	5,60%	67.397	229.242.666€
2010	58.188	287	5,42%	64.355	224.233.407€
2011	60.590	279	5,70%	64.934	232.737.816€
2012	57.384	270	5,57%	60.056	222.431.443€
2013	55.896	264	5,48%	57.692	218.528.942€
2014	55.486	255	5,38%	57.383	225.030.293€
2015	56.865	240	5,28%	59.104	246.267.487€
2016	63.832	231	5,73%	66.479	287.788.821€
2017	63.434	222	5,46%	64.769	291.752.274€
2018	64.424	215	5,35%	64.681	300.841.004€
2019	64.176	215	5,16%	63.983	297.595.301€
2020	58.889	203	5,26%	58.889	290.095.718€
2021	61.831		5,13%	61.831	TBD

Fuente: Elaboración propia con datos del BBVA, el INE y la DGSFP.

manejo, pero sobre todo la de primas, viene a demostrar que nada, absolutamente nada, ha tenido efectos tan significativos sobre el comportamiento del sector asegurador como la integración en la CEE. Fue este un proceso, sin embargo, que desde el punto de vista técnico y de gestión pilló a los aseguradores, en buena medida, con los deberes hechos. El seguro, de hecho, había adelantado buena parte de los efectos jurídicos de la adhesión años antes de esta; por no mencionar que la apertura tradicional del seguro español a la presencia de jugadores internacionales ha hecho que las técnicas desarrolladas por esos mismos jugadores siempre hayan estado presentes en la práctica española.

La integración europea creó un mercado único que, con el tiempo, acabó funcionando también con una moneda única. Otro nuevo reto que planteaba la necesidad de gestionar el cambio con agilidad.

Después de más de un cuarto de siglo trabajando para el sector asegurador, debo decir que una de las cosas que me sorprende más es la imagen social frecuente, que regresa de cuando en cuando, que quiere ver en el asegurador a una persona de edad proveya, sentada en un aparatoso pupitre decimonónico, con su visera y su chaleco, escribiendo a mano. La imagen del asegurador, y muy particularmente del actuario, como alguien anticuado, aferrado a las convicciones de hogaño, es muy fuerte y muy frecuente. Y, sin embargo, es notablemente injusta.

Yo no sé si las personas que creen en esa imagen se dan cuenta de que el asegurador es uno de los

sectores más longevos que existen. Entidades aseguradoras hoy presentes en el mercado lo estaban ya hace un siglo. Y digo esto porque deberían reflexionar sobre esto: no se sobrevive al tiempo a base de no evolucionar. Una empresa que cumple 100 años es una empresa que se ha enfrentado, como poco, a tres o cuatro cambios sistémicos; y los ha superado.

La gran virtud de la profesión actuarial en estos últimos 80 años ha sido comprender que, más allá de los tres o cuatro grandes conceptos axiomáticos de su saber (la mutualización, los números grandes, el crecimiento solvente...), no hay nada escrito en piedra. Se le atribuye a Heráclito de Éfeso la frase "nadie se baña dos veces en el mismo río". Podríamos adaptarla: nadie asegura dos veces el mismo riesgo.

En 1942 el mercado asegurador no podía ser muy distinto del que César de Madariaga describía 10 años antes: comercialización centrada en clientes "muy trabajados", selección media defectuosa, etc. 80 años después, el 96% de los hogares españoles tiene al menos un seguro, y eso sin contar con el de vida. Madariaga decía que el capital asegurado por español era de unas 85 pesetas. Hoy es de unos 25 millones y medio de las antiguas pesetas. Ahí queda eso.

Parfraseando a Gardel, he querido titular este artículo diciendo que 80 años no son nada para un actuario. Y es verdad. Son ocho décadas presididas por la adaptación al cambio. Y podrán parecer muchas; pero, la verdad, eso es lo que los actuarios llevan haciendo toda su larga vida. ●



Foto: iStock.com/levelyay12