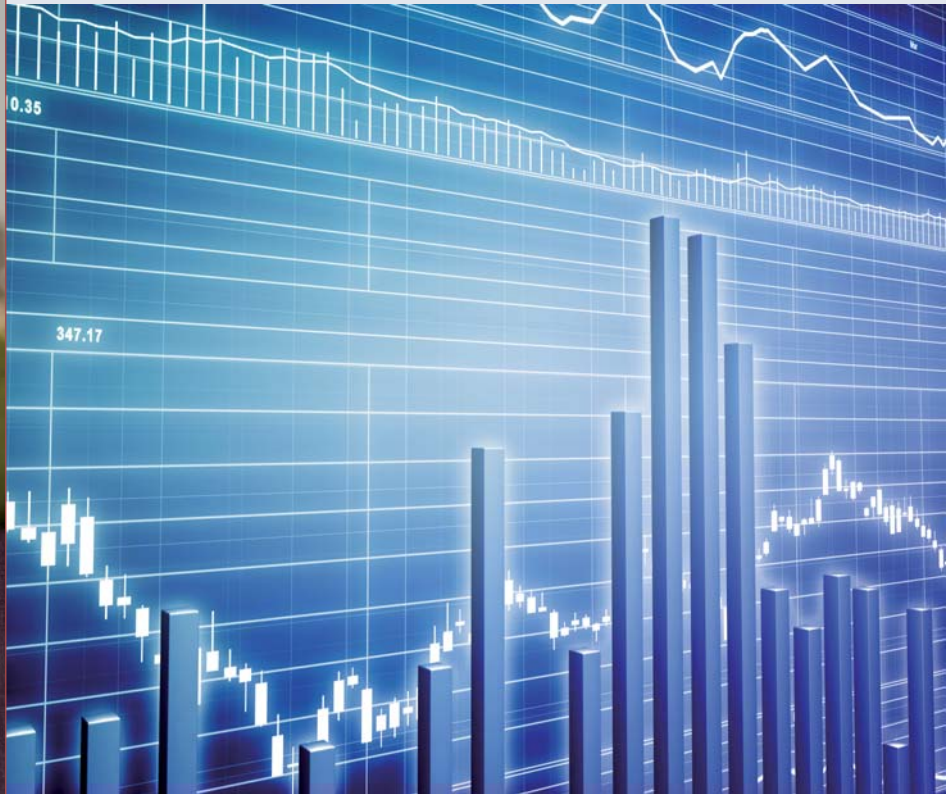




entrevista a **Ricardo Lozano**

Director General de Seguros y Fondos de Pensiones en España



Ricardo Lozano nació en diciembre de 1962. Se licenció en Derecho por la Universidad de Alcalá de Henares en 1986, y se doctoró en Derecho en la Universidad Complutense de Madrid en 1996. Es licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras por la Universidad de Alcalá de Henares desde 1998. En 1991 ingresó por oposición como Inspector de Seguros del Estado. Es Inspector de Hacienda del Estado desde el año 2000.

Entre 2002 y mayo de 2004 desempeñó el cargo de Director de la asesoría patrimonial de entidades aseguradoras de la sociedad de auditoría y consultoría KPMG.

A propuesta del Ministro de Economía y Hacienda, mediante el Real Decreto 1279/2004, de 21 de mayo, fue nombrado Director General de Seguros y Fondos de Pensiones, con este motivo, también pasó a presidir el Consorcio de Compensación de Seguros, una corporación de derecho público con funcionamiento privado.

“Lo importante es resaltar la fortaleza del sector asegurador durante la última crisis”

El sector asegurador español atraviesa un momento especial. Por una parte, sobrelleva el impacto de la crisis económica y financiera mundial sin grandes sobresaltos, a pesar de la acusada ralentización del crecimiento; por otra, al igual que en el resto de Europa, se encuentra inmerso en los trabajos de adaptación de la nueva metodología financiera que supone Solvencia II y que deberá estar implantada en enero de 2013. Durante el primer semestre de 2010 España ha presidido la Unión Europea. Una vez concluida esta presidencia, preguntamos a Ricardo Lozano, Director General de Seguros y Fondos de Pensiones, por los avances registrados, así como la visión del sector español y la hoja de ruta que siguen algunos de los principales temas pendientes.

España presidió la Unión Europea durante el primer semestre de 2010. ¿Qué destacaría de los trabajos llevados a cabo en materia de seguros?

La actuación de la presidencia española se centró básicamente en seguir debatiendo el proyecto de Solvencia II, en las medidas de Nivel II, una vez ya aprobada la Directiva de Solvencia II.

¿Qué es Solvencia II?

Es un nuevo sistema de requerimientos de capital y de comportamiento de las entidades de seguros en el desarrollo de su actividad. Se está construyendo para todo el sector asegurador europeo. Es similar a lo que para la banca se aprobó hace ya unos años -los acuerdos de Basilea- y que ahora mismo se están actualizando. En el seguro, después de tener unos esquemas de regulación de la normativa de solvencia en los últimos 30 años,



se ha conseguido lo necesario: actualizar toda la metodología para aprobación de esos nuevos requerimientos de solvencia. Pero Solvencia II también recoge otras ideas importantes, como la transparencia en el mercado, es decir, mayor información tanto de los supervisores como de las entidades, de cara a los asegurados y a la sociedad en su conjunto. Al final, Solvencia II supone construir una metodología más ajustada al perfil de riesgo de cada compañía. La aseguradora



más eficiente necesitará menos capital, menos requerimientos. La entidad menos eficiente, o que asuma más riesgos, tendrá previsiblemente mayores dificultades en sus compromisos y requerirá más capital. Al mismo tiempo, también se implementan una serie de reglas para mejorar todos los aspectos de gobierno corporativo, de transparencia y de información.

¿Cómo afectan estos cambios a la supervisión?

Hay dos aspectos en los cuales Solvencia II no se está centrando, uno es la arquitectura financiera de supervisión. La presidencia española ha contribuido claramente al empuje de la constitución de las futuras nuevas agencias de supervisión en el ámbito financiero. También hay unas líneas de trabajo

que inciden en las líneas de Nivel II. Tienen antecedentes en la Directiva Marco, sobre cuáles son los supervisores o los sistemas de supervisión para las multinacionales y los conglomerados financieros. De estas dos cuestiones, unas entran más de cerca en el ámbito de Solvencia II, las medidas de Nivel II. Otras se relacionan con un ámbito más genérico.

¿Alguna iniciativa española concreta en el ámbito de nuevas Directivas?

Durante el semestre de presidencia española no hubo ninguna iniciativa, porque se trataba de dar continuidad a los trabajos en marcha. En estos momentos, la Comisión tiene fijado un calendario sobre los temas pendientes, por ejemplo, la mediación de seguros, donde previsiblemente habrá una nueva Directiva



a comienzos de 2011. Los principales esfuerzos están centrados en los trabajos de Solvencia II.

¿Y en el tema de un nuevo modelo de supervisión financiera para Europa?

El pasado verano se aprobó un modelo de supervisión europea basado en la existencia de tres agencias especializadas: en banca, en seguros y en mercados. En un ámbito con 27 países, como es la Unión Europea (UE), se dan distintos modelos de supervisión, y seguramente se van a producir novedades, modificaciones o reformulaciones de lo que existe actualmente. Al final es un problema de diseño y reparto de competencias. Que existan tres agencias de supervisión comunitarias es perfectamente compatible con que los modelos de supervisión en el ámbito de cada país sean diferentes.

En el caso de España, ¿el gobierno sigue pensando variar el actual esquema y reconvertir los tres agentes de supervisión en sólo dos?

De momento no hay ninguna propuesta encima de la mesa. Lo cierto es que también se ha señalado, en repetidas ocasiones, que la situación de todo el sistema financiero implica primero la resolución de las cuestiones más urgentes. Por ejemplo, se ha abordado la reorganización de las cajas de ahorros. Cuando se culmine ese proceso, se volverá a hablar de los nuevos escenarios de la supervisión.

¿Ve grandes problemas en las aseguradoras españolas para que se adapten a Solvencia II? ¿Hay diferencias de adaptación entre las grandes, medianas y pequeñas empresas?

Más que problemas hay retos. Al final, el salto cualitativo es espectacular. Estamos tratando de conseguir involucrar al mayor número de compañías en los estudios de impacto; que los gestores identifiquen de forma precisa lo que les va a suponer Solvencia II y haya un trabajo de planificación. Desde UNESPA hay la máxima colaboración a este respecto; también por nuestra parte, y por parte de la Confederación Española de Mutualidades de Previsión Social.

En su opinión, ¿esto va a propiciar un nuevo movimiento de consolidación, de concentraciones en el sector?

No necesariamente. Dependerá de muchas decisiones. También de los gestores; es decir, si serán capaces de afrontar los retos de Solvencia II. Habrá un umbral de empresas, de reducidas dimensiones, sin pasaporte europeo, que no tendrán que acudir a esquemas sofisticados como pueden ser los de Solvencia II, por tanto, no necesariamente se deriva en una necesidad de concentración.

Respecto a la implantación de Solvencia II, cuyas pruebas de impacto se vienen realizando periódicamente, hay un calendario previsto que supone tener todo listo a finales de 2012. ¿Las aseguradoras españolas están cumpliendo los plazos?

Vamos a intentarlo, obviamente pueden surgir cuestiones a lo largo del proyecto y habrá que ir las viendo. La asociación empresarial UNESPA está colaborando extraordinaria-

Durante el semestre de presidencia española no hubo ninguna iniciativa, porque se trataba de dar continuidad a los trabajos en marcha

El seguro en el mercado español. Volumen de primas devengadas brutas
(Datos en millones de euros)

	2005	2006	2007	2008	2009*	Tasa variación 09/08 (%)
Total Sector	48.950	53.255	55.078	59.447	60.374	1,56
Rama de vida	20.617	22.950	23.246	26.850	28.538	6,29
Ramos no vida	28.333	30.306	31.832	32.597	31.836	-2,33
Total entidades de seguros	312	298	297	296	294	

* Datos provisionales
No incluye Mutualidades de previsión social
Fuente: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (D.G.S.F.P.)



Solvencia II intenta aproximar los modelos de gestión, y el que gestione mejor el riesgo necesita menos capital

mente bien. Tiene un mensaje muy claro y el trabajo muy bien diseñado. Está haciendo un gran esfuerzo para convencer y hacer participar a todo el sector. Tiene una hoja de ruta y una identificación de los detalles de lo que supone Solvencia II para las compañías. Nosotros venimos celebrando encuentros periódicos con el sector para estimular, aclarar y explicar las dudas. También estamos realizando un esfuerzo interno en la casa. El proyecto de la Ley de Supervisión va culminando etapas, en la junta consultiva del pasado 20 de julio vimos un nuevo capítulo del proyecto.

Todo está lanzado a la consecución del objetivo. Al ser un Proyecto de Ley, debe ser aprobado por el Congreso de los Diputados, pero en cualquier caso, se trata de avanzar lo máximo posible.

Este año la International Insurance Society (IIS) ha celebrado su 46 seminario en Madrid. ¿Qué destacaría de los temas tratados?

Se habló mucho de Solvencia II, de modelos de solvencia y de los cálculos de requerimientos de capitales para los sectores aseguradores. Hubo un debate bastante interesante que

abarca dos áreas de influencia: la americana y la europea. Solvencia II intenta aproximar los modelos de gestión entre ambas.

Su filosofía y metodología está basada en riesgo. Por tanto, el que gestione mejor el riesgo necesita menos capital. Pero también la metodología europea se ha visto favorecida por basar sus antecedentes en modelos como el canadiense, el americano o el suizo. Incluso hay una mayor finura en las posibilidades metodológicas y también en las distintas pruebas de impacto que se vienen realizando.

Otro de los temas importantes, en el caso de España, es la situación actual de la futura nueva Ley de Contrato de Seguros.

Se está avanzando dentro de un proceso, pero manteniendo una estructura que ha funcionado durante muchos años, porque la anterior Ley de Contrato de Seguro data de 1980. En general, se está realizando un proceso de actualización a la vista de que es un contrato mercantil con sus condiciones generales y sus cláusulas. Hay muchos aspectos jurisprudenciales y puntos conflictivos que siempre se repiten. Por ejemplo, el idioma y el lenguaje que se utiliza. El lenguaje técnico es consustancial con la sociedad en la que vivimos, pero debemos aportar las explicaciones para que luego las interpretaciones sean equilibradas. Respecto al idioma, eso ya está resuelto en el ámbito de cuáles son las lenguas oficiales.

¿Alguna cosa muy destacable de la futura Ley de Contrato de Seguro?

No, creo que en general se han recogido, o tratado de recoger, todos los aspectos. Faltaban algunos temas, como los seguros de decesos, los de dependencia. Se introducirán algunas mejoras en la protección de los consumidores en el ámbito de no permitir la no prórroga, por ejemplo.

¿Y con respecto a los seguros en Internet?

Esa es más una cuestión de distribución, de canal, pero luego todos los aspectos de información previa a la contratación estarán en un anexo en la Ley de Contrato de Seguro. Hay un proceso de actualización de toda la normativa interesante. Ahora queremos discutirlo y debatirlo con el sector; es un proceso que va despacio.

La crisis que atravesamos, que en algunos aspectos tiene tendencia a lo estructural, ha supuesto una caída en la recaudación por parte de los Estados y un recorte en los beneficios sociales. ¿Eso va a suponer una oportunidad para el seguro privado, por ejemplo, con el incremento de ahorro privado que busque complementar las pensiones públicas?

Siempre intentamos pensar que se debe mejorar la capacidad de los sectores privados para responder a las demandas de la sociedad. Estoy convencido de que hay una necesidad de equilibrio, y por tanto de participa-

	Seguros No Vida	
	2009	2008
Estado de margen de solvencia No Vida (Datos en millones de euros)		
Patrimonio propio	17.150	16.181
Cuantía mínima Margen de Solvencia	5.047	5.051
Diferencia (superávit)	12.103	11.130
Cobertura de provisiones técnicas No Vida (Datos en millones de euros)		
Provisiones técnicas a cubrir	32.268	33.100
Bienes afectos	44.396	43.675
Diferencia (superávit)	12.128	10.575

Fuente: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (D.G.S.F.P.)

	Seguros Vida	
	2009	2008
Estado de margen de solvencia Vida (Datos en millones de euros)		
Patrimonio propio	13.311	11.817
Cuantía mínima Margen de Solvencia	6.333	5.715
Diferencia	6.978	6.102
Cobertura de provisiones técnicas Vida (Datos en millones de euros)		
Provisiones técnicas a cubrir	136.873	129.251
Bienes afectos	159.025	149.644
Diferencia (superávit)	22.152	20.663

Fuente: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (D.G.S.F.P.)



El sector asegurador está soportando bien la crisis

ción activa, entre el sector público y el privado. Es una de las conquistas más importantes de la sociedad europea. Lógicamente, puede haber momentos complicados para unos y para otros, pero su superación supone un esfuerzo global de toda la sociedad, respetando los distintos intereses que siempre están en juego.

A nosotros nos parece que lo público y lo privado, hasta ahora, ha permitido construir una fórmula de bienestar razonablemente alta para ir consiguiendo unos niveles de vida cada vez más satisfactorios, pero evidentemente habrá que ver si todos los aspectos son sostenibles.

España, como miembro de la UE, tiene una regulación de seguros adoptada a la normativa europea, ¿qué supone como reflejo o referencia para los mercados de América Latina? ¿Cómo se nos contempla?

Pienso que de manera muy especial y muy querida. Nosotros, por ejemplo, llevamos tiempo trabajando con aquellos que solicitan nuestra ayuda y tenemos frecuentes contactos e intercambios de información. Obviamente, nuestra relación es más fácil y habi-

tual en Europa, porque desarrollamos un trabajo constante con el Comité Europeo de Supervisores de Seguros (CEIOPS) y la Comisión Europea. En el ámbito de Latinoamérica, lo cierto es que la relación es muy fluida. Basta con destacar que México viene mostrando desde hace tiempo su interés por implantar Solvencia II en su mercado. En general, el resto de los países latinoamericanos apuesta por seguir una línea donde están cercanos a nosotros. Somos su puente de conexión con Europa.

¿Por qué no tenemos más multinacionales españolas de seguros?

Hay muchos factores, empezando porque la dimensión del sector asegurador español siempre ha sido relativamente pequeña, salvo en estos diez últimos años, donde se ha dado un gran salto adelante. La historia del seguro, en general, ha sido muy complicada, y la posibilidad de contar con tejido empresarial capaz de iniciar aventuras internacionales ha sido escasa. Tampoco se ha favorecido desde la administración. En los últimos años sí que se han producido transformaciones relevantes. Se ha produ-



cido alguna transformación estatutaria significativa. Además, se ha incrementado el número de entidades y de operadores fuertes, lo que supondrá una tendencia a buscar negocio en el exterior. Pero lo importante es resaltar la fortaleza del sector asegurador en la última crisis, la capacidad de respuesta por parte especialmente de las entidades de crédito que tenían dificultades máximas y seguir creciendo día a día. Nosotros somos comprensivos, alimentamos las ilusiones en todos los proyectos novedosos y creo que son pocos los casos en los que un proceso de autorización a un nuevo ramo no ha salido adelante.

¿El ratio de primas “per capita” en España va a registrar una evolución al alza constante?

Sí, lo que pasa es que no dará saltos tremendos. Hay muchos elementos que inciden: culturales, educación, necesidades, capacidad de ahorro. Será una evolución basada en trabajar cada día, de ir poco a poco. De estimular a las empresas para que sigan creciendo y a la población para que confíen en el seguro como una parte de la solución de sus problemas.

El impacto de la crisis

¿Cómo está soportando la crisis el sector asegurador?

En general, bien. Como es lógico, todas las autoridades de supervisión europeas hemos hecho un seguimiento. Nos han pedido información recurrente; se han hecho test de solvencia en varios grupos españoles, y los resultados están ahí. En algunos casos, los datos de 2009 han sido incluso mejores que los de 2008. Se ha podido verificar que la capacidad de reacción del sector frente a las dificultades es la correcta. Sólo se han producido problemas puntuales en el ramo de crédito, que es claramente cíclico y donde el ratio de siniestralidad respecto a primas se disparó. De ahí la combinación de alguna medida pública de apoyo desde el Consorcio de Compensación de Seguros.

¿El seguro de crédito de empresas públicas, como CESCE, está apoyando de alguna manera al Instituto de Crédito Oficial (ICO)?

No, eso está siempre abierto. Lo que sí que se ha visto es la posibilidad de facilitar a los operadores de crédito y a los demandantes de seguro de crédito un mayor acercamiento. El ICO está facilitando crédito, no seguro de crédito, pero un acercamiento podría impulsar las operaciones de tal manera que al final, se resolvieran las dudas desde la parte de la demanda y desde la parte de la oferta. En ese sentido, sí que se pusieron encima de la mesa diversas iniciativas que podían canalizarse a través del ICO.



La asociación empresarial UNESPA está colaborando extraordinariamente bien en la implantación de Solvencia II

Baremo de daños corporales

El baremo de daños personales que utiliza el sector asegurador es el único de la Unión Europea que está implantado con rango de ley. ¿Cómo avanza su actualización?

En España ha sido muy positivo para el sector. Respecto a su actualización hay varios temas: los aspectos cuantitativos, la evolución de los aspectos médicos que permiten mejoras y reducir el tiempo de las secuelas, los aspectos jurídicos, como por ejemplo quiénes son los beneficiarios, cómo pueden cobrar las indemnizaciones o a quién le corresponden. Ese tipo de cuestiones más de corte jurídico.

Las indemnizaciones a los grandes lesionados no son muy generosas. Hay grandes diferencias entre lo que se cobra en España y en otros países de Europa.

Posiblemente esa es una de las cuestiones a

resolver. Ahí habrá sensibilidad por parte de los participantes en el grupo de trabajo y se harán propuestas teniendo en cuenta el esfuerzo y la concienciación de la sociedad española en todos los temas de seguridad vial.

La actualización de los límites de indemnización del seguro de responsabilidad civil de autos de suscripción obligatoria, ¿no va a provocar la anulación de muchas coberturas de responsabilidad civil voluntaria?

No tienen que desaparecer necesariamente. Lo cierto es que los nuevos límites son muy elevados, pero también hay que recordar que de lo que se trata es de disponer de un seguro que realmente cubra las consecuencias de lo que el conductor causa en la circulación. Es la finalidad que se persigue en Europa y se transpone al derecho español: Intentar

Intermediación de seguros

Respecto a la futura nueva Directiva de Mediación, ¿en qué punto estamos?

La Comisión Europea nos ha trasladado un proyecto ambicioso. Las líneas de trabajo principales estarían en los temas retributivos, que son caballo de batalla en todos los países.

¿Se basarán en comisiones?

Hay muchas fórmulas. Nosotros proponemos algunas líneas con umbrales en función de la prima, o bien, a petición del asegurado.

¿Los rappelés estarán prohibidos?

Sí. De hecho ya lo están en muchos países, como en el nuestro. En esa cuestión habría que encontrar un punto de equilibrio razonable al respecto. Y luego también posiblemente identificar de forma más precisa las figuras que pueden operar en el mercado. Esos son los temas más importantes. En cualquier caso, estamos hablando de una Directiva de Mediación cuya propuesta se presenta en el primer semestre del año que viene. La discusión de la misma puede

llevar un tiempo y luego se abrirá un plazo de transposición.

¿Hay algún trabajo en línea de diferenciar o separar, perfectamente, las actividades de banca y seguros? Tras penosas experiencias, en Canadá optaron por vetar la distribución de seguros por parte de los bancos.

Somos conscientes de que hay una preocupación por parte de la mediación, e incluso una situación de cierto enfrentamiento. La cuestión está en que nosotros, lo hemos dicho en varias ocasiones, ya tenemos un marco de regulación. Evidentemente, estamos en contra de todo lo que suene a imposición de un contrato de seguro, sea por parte de quien sea. Hemos recibido a diversas asociaciones de la mediación, y hemos apreciado una línea de denuncia generalizada, pero nunca nos han aportado casos concretos de personas a las que se les ha impuesto un contrato de seguro. Hay que intentar buscar soluciones y condiciones razonables, y que haya un equilibrio entre las partes. Pero lo que nosotros les solemos trasladar es que la

que cuando uno tenga un seguro, éste cubra las consecuencias.

¿Pero es normal que haya una Directiva europea que fije los límites máximos por muerte o accidente en el seguro de autos y luego el Baremo de Daños español rebaje sustancialmente lo recogido en la Directiva?

Somos conscientes de que hay dos fases en la reforma y estamos insistiendo bastante en la necesidad de actualizar el Baremo. O teníamos la opción de aumentar los límites por víctima, con el sistema que teníamos antes, de hace un par de años, o bien, cambiar a lo que es mayoritario en el ámbito europeo, que consiste en fijar los límites por siniestro. Optamos por acomodarnos al esquema básicamente europeo y, luego, lo que falta por hacer es actualizar el baremo.



solución excede claramente el ámbito de los seguros. Porque para prohibir que un banco venda seguros en sus sucursales hay que contar con el sector bancario y sacar una disposición con rango de ley. No sé si el modelo canadiense sería una solución o agravaría los problemas. Aquí, en la banca, hay magníficos profesionales del seguro. Muchos han sido trabajadores del mundo del seguro que se han incorporado a la banca para hacer esto. Creo que las generalizaciones a veces no están justificadas, pero el debate está abierto.

A la hora de distribuir seguros unos sistemas van a prevalecer sobre otros. ¿Cree que la distribución bancoaseguradora tiene ventaja con su potencial de recursos?

Nuestra opinión es que es bueno para la sociedad española que haya diferentes canales y estos se potencien. No podemos entender que sea mejor un único canal, ya que cuantos más canales de distribución haya, mayor será la competencia y más información fluirá al mercado. Las posibilidades de elección serán mayores.

