

# El sector asegurador un 2,06% en 2015

## CRECÍO

Perspectivas del Seguro y la  
Economía para el año 2016

Como cada año, ICEA ha organizado la jornada Perspectivas del Seguro y la Economía en la que se aportan los resultados del año que acaba de finalizar y se avanza las perspectivas de los ramos más representativos. Según sus datos provisionales, a cierre de 2015 los ingresos de las aseguradoras por la venta de pólizas ascendieron a 56.833 millones de euros, un 2,06% más que un año atrás. De este importe, 31.313 millones de euros correspondieron al ramo de No Vida y los 25.521 millones restantes al de Vida.



En la primera parte de la jornada -que estuvo moderada en su totalidad por el presidente de ICEA, Esteban Tejera-, como es habitual, se presentaron las cifras generales del sector por parte de Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa; y José Antonio Sánchez, director general de ICEA; y Emilio Ontiveros, presidente de AFI, comentó algunas previsiones de las perspectivas económicas y financieras en el mundo.

Entre las cifras más relevantes del sector está el hecho de que la facturación del ramo de No Vida aumentó, a cierre del cuarto trimestre, un 2,40% en términos interanuales. Por modalidades, el seguro de Automóviles ha logrado cerrar el ejercicio con un incremento de sus ingresos. De esta forma, se revierte la tendencia negativa que había dado comienzo en otoño de 2008, cuando esta línea comenzó a anotar descensos trimestrales del volumen de ne-

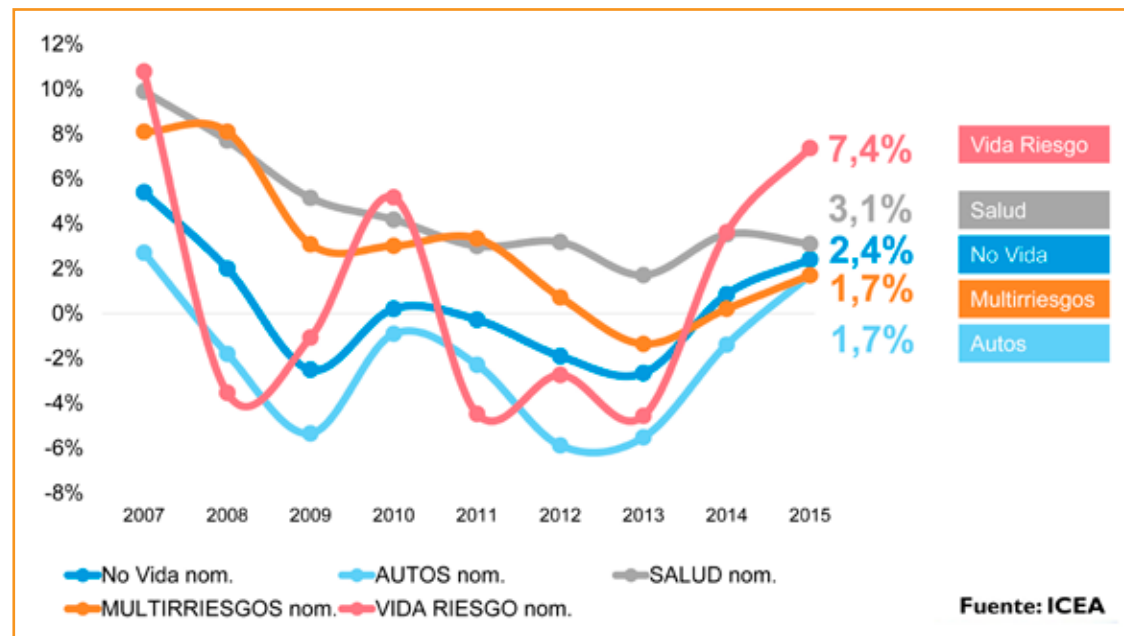
gocio. Al cierre de 2015, se generó 10.046 millones de euros, un 1,69% más. Una cifra en la que no estaba desde hace tiempo.

Los ramos que registraron una mejor evolución fueron Salud y Diversos. Las pólizas sanitarias aportaron 7.356 millones en primas hasta diciembre, un 3,13% más. Mientras que la categoría de Diversos muestra un vigor levemente mayor y sube un 3,27%, hasta alcanzar los 7.249 millones. Bajo esta denominación se encuentran productos muy ligados al tejido económico español, así como seguros de gran capilaridad social, como el de Decesos. La evolución del ramo de Multirriesgos, que abarca las pólizas para hogares, comercios, comunidades, industrias y otros negocios, fue similar a la de Automóviles. Incrementó su facturación un 1,72%, hasta los 6.662 millones de euros. Se puede decir que tuvieron “un crecimiento meritoriamente sostenido a pesar de que la crisis económica impactó de lleno en el mercado de la vivienda”.

Los seguros No Vida distintos de estos últimos, denominado “resto de seguros”, han facturado el año pasado 7.249 millones de euros, lo que supone una tasa porcentual del 3,3%. Más de un punto por encima del total de seguros, y casi un punto por encima del conjunto No Vida.

### Vida crece, aunque existen bajos rendimientos financieros

El ahorro gestionado en seguros de Vida, medido a través de las provisiones técnicas, alcanzó los 167.594 millones de euros en el conjunto del año. Este importe supone un incremento interanual del 0,77%, de acuerdo con las estimaciones de ICEA. Este ramo ha tenido un comportamiento separando según se trate de Vida riesgo o de Vida ahorro. Las primas de Vida riesgo llegaron a los 3.768 millones de euros y experimentaron un crecimiento del 7%, como reflejo de la recuperación de la actividad crediticia y la contratación decidida de este tipo de seguros.



### La patronal aseguradora está dispuesta a financiar a un organismo supervisor independiente, siempre que sea solo de Seguros

Mientras que Vida ahorro he experimentado un incremento del 0,8%, un dato alentador teniendo en cuenta que los rendimientos financieros hacen una nula aportación al crecimiento del negocio y la capacidad de ahorro actual de los españoles.

Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, hace una valoración positiva de estas cifras. “En 2015 se introduce un cambio de tendencia, se consolida la facturación y se producen crecimientos en todos los ramos analizados. Un incremento que está lejos de ser modesto, a la luz del comportamiento tanto de la inflación como de la economía en su conjunto. Esperamos que esta tendencia se consolide en 2016”.

## A las entidades grandes las puede interesar comprar aseguradoras pequeñas muy solventes para mejorar su ratio en el entorno de Solvencia II



En Autos se espera que “el impacto económico del nuevo Baremo sea del 8%. Pero dependerá de la frecuencia de los daños personales que se produzcan en los siniestros futuros”, según González de Frutos.

En cuanto a la posición de Unespa sobre la desaparición o no de la Dirección General de Seguros dijo que “queremos una supervisión independiente del Gobierno (ahora creo que lo es, aunque depende del Ministerio de Economía, se trata más de un incumplimiento formal que material), fuerte y especializada

en el sector asegurador que entienda sus especificidades. Como en Europa, donde existe Eiopa”. La presidenta de Unespa fue más allá y dijo que la patronal aseguradora “está dispuesta a financiar a un organismo supervisor, siempre que sea solo de Seguros”.

Este año, Pilar González de Frutos llamó la atención sobre el hecho de que Solvencia II se convierte en una realidad y, probablemente, la rentabilidad va a estar en el centro de las reflexiones estratégicas del sector. El objetivo de la patronal aseguradora, junto con ICEA, es disponer de un conocimiento cierto sobre la situación de nuestras entidades bajo solvencia II lo antes posible. “Esperamos que para junio ya podamos decir cuál es la situación de solvencia de nuestro sector, la composición de su capital de solvencia obligatorio y la de sus fondos propios”.

## Las entidades pequeñas son las más solventes

Por su parte, José Antonio Sánchez explicó que aunque las primas en 2015 subieron un 2,1%, el beneficio había descendido un 19% en el tercer trimestre. Un beneficio que además se concentra en pocas entidades. En cuanto a la solvencia, comentó que “tanto en Vida como en No vida las entidades pequeñas son las más solventes”. Es más, Sánchez apunta que “estas entidades de tamaño mediano y pequeño que hasta ahora no han interesado porque no aportaban mucho negocio, pueden ser atractivas por su solvencia porque pueden ayudar a las compradoras a mejorar en solvencia en el entorno de Solvencia II”.

Sánchez explicó que aunque hay que celebrar la vuelta al crecimiento en los ingresos por primas, los márgenes han caído. En el tercer trimestre de 2015, el beneficio sobre primas imputadas cayó 1,8 puntos porcentuales; el ROE se redujo 2,1 puntos.; el margen de solvencia decreció 7,8 puntos; y el beneficio –en millones de euros– bajó un 18,8%. Además, el resultado técnico cayó 2,2 puntos, con un retroceso del 20,6% en millones de euros. Por eso, el objetivo para este año es “centrarse en la excelencia técnica porque la parte financiera no permitirá ratios combinados por encima del 100%. Hay que priorizar la rentabilidad sobre el crecimiento. Para ello, hay que adecuar las tarifas al incremento de la siniestralidad; acentuar el enfoque hacia el cliente; hacer crecer la base de negocio con venta cruzada o consiguiendo más clientes; y hay que pasar de una mentalidad anoréxica que se piensa hacer lo mismo de forma más barata; a una de innovación en valor para hacer cosas distintas a nivel sectorial. Se necesitan estructuras más flexibles y poder tomar decisiones lo más rápidamente posible”. Se va a la hiperpersonalización del cliente por que éste quiere experiencia de cliente.

Asimismo, pronosticó que se llegará a fin de año con un crecimiento de entre el 3,3% y 3,5% en No Vida. En Autos, estima que el incremento será de un 3% (un 1,8% por el aumento del negocio

al haber una subida de las ventas de vehículos, y el 1,2% restante por el incremento de precios tras la aplicación del nuevo Baremo).

### El ahorro previsión debe crecer 5 veces más

En la segunda parte de la jornada, se hizo una valoración de la situación en la que se encuentran los ramos de Vida y Pensiones, de Salud, de Multirriesgos y de Autos.

Tomás Muniesa, vicepresidente ejecutivo y consejero delegado de VidaCaixa, comenzó su exposición poniendo en evidencia la escasa inversión en planes de pensiones que existe en España (el 4%, frente al 20% en Europa). Un desfase que se convierte en oportunidad de negocio porque el objetivo es que “vayamos a lo que hay en Europa. Por lo tanto el mercado crecerá 5 veces más de lo que existe en la actualidad”.

A favor de que esto ocurra juega el hecho de que se han caído 4 paradigmas: 1) Cuando me jubilo, la Seguridad Social me paga el 90% de mi salario actual, pero esto se va a ir reduciendo hasta el 65% de la tasa de sustitución en 2020. 2) Cada vez hay más familias monoparentales y plurifamiliares. 3) La vivienda puede bajar de precio y no recuperar su valor anterior. 4) La baja rentabilidad del ahorro hace necesario asumir riesgos si se quiere mayor rentabilidad. Por todo esto, Muniesa dice que “los clientes necesitarán ordenar sus patrimonios, conseguir ingresos recurrentes y asegurar que no se acabaran los ingresos mientras vivan. Y para asegurar los ingresos mientras vivan solo estamos las aseguradoras. Por lo tanto, la oportunidad está ahí”. Aunque se queja de que el Gobierno no haya enviado la carta informando sobre la cantidad que se cobrará en la jubilación; no haya habido ningún impulso a la previsión social; se haya producido una disminución del límite de las aportaciones a los planes de pensiones; haya habido una reducción de las comisiones de planes de pensiones; y se continúe con la presión regulatoria (Solvencia II, Mifid...)

El vicepresidente ejecutivo y consejero delegado de VidaCaixa

cree que “debemos adecuar nuestra oferta de producto a la situación económica. Hay que construir un discurso con el cliente, porque quiere que le escuchemos y que le asesoremos. Quien esté más cercano al cliente es el que tendrá el negocio. Por eso es conveniente rebajar la comunicación técnica y hacerla más emocional. La necesidad está ahí, solo hay que crear los productos para cubrir esa necesidad y saber explicárselo al mercado”.

### El 20% de la población española dispone del seguro de Salud

Enrique de Porres, consejero delegado de Asisa, recordó que el ramo de Salud supone el 13% de los seguros No Vida con una facturación de 7.356 millones de euros. “A pesar de la crisis, es un negocio que ha crecido tanto en asegurados como en facturación. Ya dispone de este seguro el 20% de la población española”.

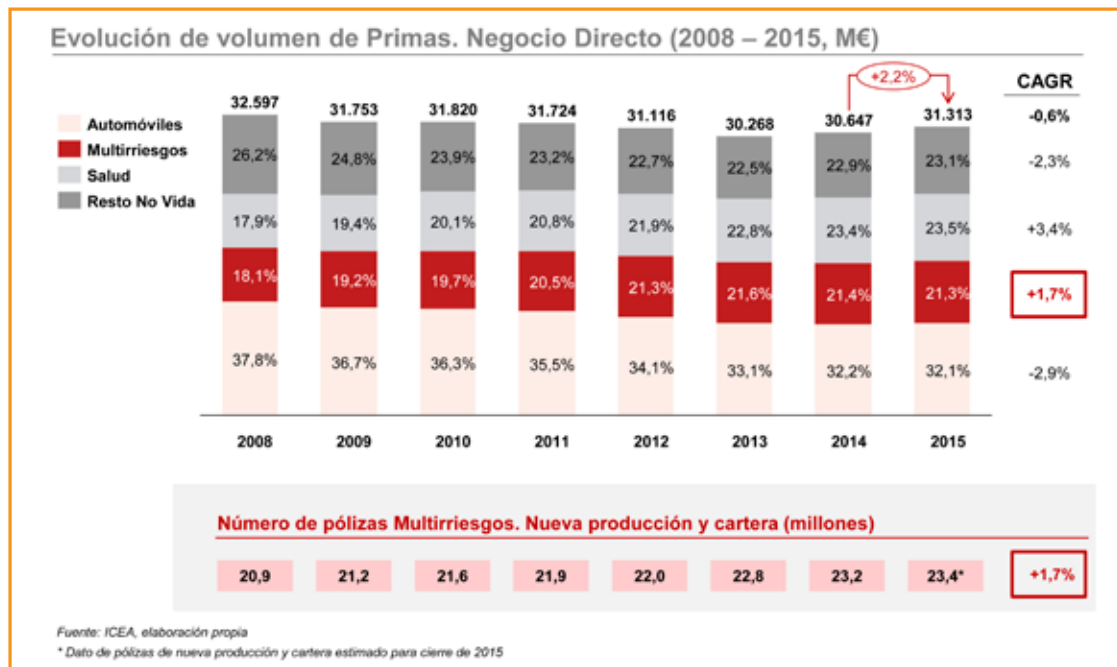
Otros problemas del sector son, a su juicio, “la irregular distribución geográfica de nuestra prestación; la inadecuada duración de los contratos; la escasa diferenciación de la oferta, porque todos utilizamos la misma red asistencial, lo que nos conduce a una competencia solo en precio; y la subida continua de los gastos asistenciales, que será muy fuerte en los próximos años porque están a punto de llegar avances tecnológicos como la nanotecnología o la medicina regenerativa”.

Para 2016 se prevé un mantenimiento de la tendencia actual: con un crecimiento moderado basado en los contratos colectivos; ligera mejora del margen como consecuencia de una menor incidencia de la siniestralidad de los colectivos nacionales; aumento

2015: Una de cal y otra de arena







## Crecimiento del 3% y 4% para Multirriesgos y Autos

El negocio de Mutirriesgos, según Santiago Villa, consejero delegado de Generali Seguros, está en “una situación estable. Desde 2008 a 2015, se ha venido produciendo un crecimiento anual promedio del 1,7%”. Aunque señaló que es preciso hacer una separación entre los industriales y los particulares. En los particulares el crecimiento ha venido por el incremento del ratio de aseguramiento porque el número de vivienda no ha subido. Mientras que en empresas, el PIB marca la evolución de este negocio.

Para este año, se prevé que Hogar crezca un 2,5%, Comunidades un 2%, Comercio un 3% e Industriales y el resto un 5% (este último porcentaje es más un deseo). En total Multirriesgos crecería un 3% frente al 1,7% de 2015.

Villa señaló el empeoramiento que está teniendo la siniestralidad en los Multirriesgos Industrial, lo que hace inevitable una fuerte subida de las tarifas, que justifica ese 5% indicado.

Por último, Enrique Huerta, consejero delegado de Liberty Seguros, habló del ramo de Autos, del que dijo que “es la primera vez que la prima media no está en negativo. Ésta ha bajado alrededor del 46% en términos reales desde 2004 que ha hecho desaparecer prácticamente el resultado técnico”. En cuanto al impacto que supondrá para el sector la aplicación del nuevo Baremo, lo valoró en 400 millones de euros. Pero éste no se producirá a corto plazo.

Por último, Huerta subió en un punto la estimación que hizo José Antonio Sánchez, situándolo en un 4% el crecimiento del ramo este año. Por el contrario, pronosticó que el ratio combinado podría acabar en el 102% o el 103% en 2016.

Flavia Rodríguez-Pong, directora general de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP) fue la encargada de cerrar el acto.

## Las primas de Vida riesgo llegaron a los 3.768 millones de euros y experimentaron un crecimiento del 7%

de las primas superior a 2015; incremento de las tensiones con la red de hospitalización por paralización administrativa y tensiones de tesorería; progresivo aumento de las incertidumbres derivada de las dificultades de encontrar una alternativa de gobierno; e inicio de los cambios estructurales de adaptación a Solvencia II (incertidumbres, mayor concentración y nuevas oportunidades). Por otro lado, se quejó de que es difícil llevar adelante el negocio en Salud con pólizas anuales renovables porque limita las posibilidades del seguro, que se debería basar en los cambios de hábito y la prevención.