

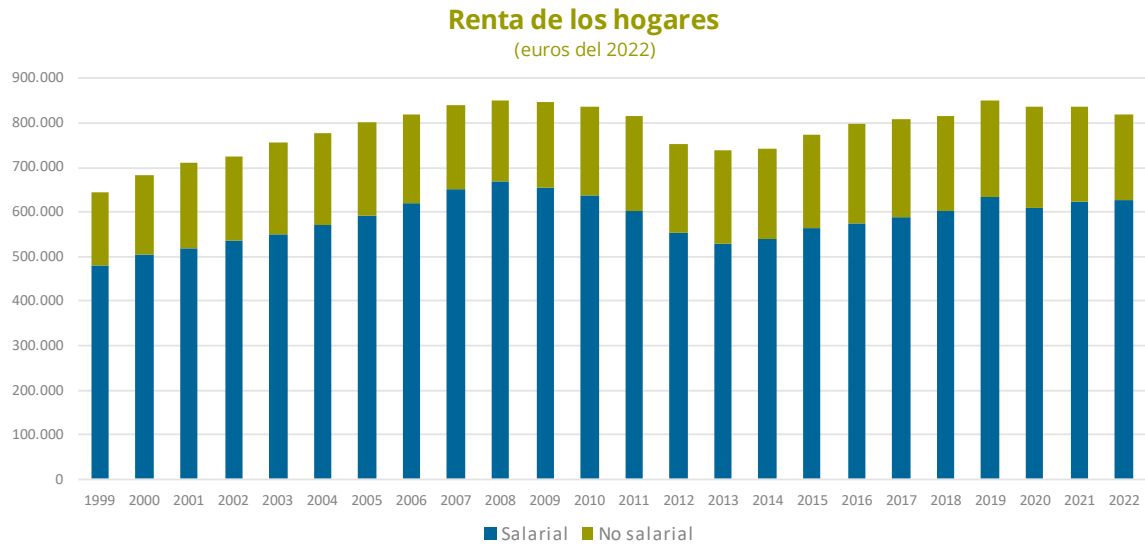
BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EL 25 DE ABRIL DE 2023 EN EL 'VII TALLER DE SEGUROS: RENTABILIDAD Y SOLVENCIA DEL NEGOCIO' ORGANIZADO POR ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (AFI). EL ACTO SE DESARROLLÓ EN LA SEDE DE AFI EN MADRID. SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.



MUY BUENOS DÍAS A TODOS, Y MUCHAS GRACIAS A ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES POR HABER PENSADO EN MÍ PARA ABORDAR HOY ANTE VOSOTROS LAS NOTAS INTRODUCTORIAS SOBRE EL SEGURO QUE TENGO LA INTENCIÓN DE DESPLEGAR EN LOS PRÓXIMOS MINUTOS. SUPONGO QUE MUCHOS SABÉIS QUE ESTA COMPARECENCIA MÍA VA A SER LA ÚLTIMA QUE HARÉ COMO PRESIDENTA DE UNESPA. ESTOS DÍAS ESTOY DESPIDIÉNDOME MUCHO Y DE MUCHOS, Y EN EL CASO VUESTRO DESDE LUEGO QUE QUIERO DEDICAROS UN RECUERDO Y UN AGRADECIMIENTO.

UNESPA Y AFI HAN TENIDO LA OCASIÓN DE TRABAJAR MUY ESTRECHAMENTE. QUIZÁS, EL ENCUENTRO QUE YO RECUERDO CON MAYOR INTENSIDAD ES LA REALIZACIÓN POR PARTE DE AFI, EN EL AÑO 2008, DE UN ESTUDIO MUY COMPLETO SOBRE LAS CONSECUENCIAS MACROECONÓMICAS DEL ENVEJECIMIENTO POBLACIONAL. UN ESTUDIO QUE, CUANDO UNA SE LO REPASA AHORA, CON 15 AÑOS DE RECORRIDO, SE DA CUENTA DE QUE SE HA IDO CUMPLIENDO CON PRECISIÓN DE RELOJERO EN LAS COSAS QUE ANUNCIABA.

HE QUERIDO TENER UN RECUERDO PARA ESE MOMENTO, COMO LO QUIERO TENER PARA LA PERSONA DE EMILIO ONTIVEROS. ÉSTE MISMO ACTO, EL AÑO PASADO, FUE, AUNQUE OBVIAMENTE YO NO LO SABÍA, LA ÚLTIMA OCASIÓN QUE TUVE DE VERLO Y HABLAR CON ÉL. EMILIO ERA UNA PERSONA A LA QUE SIEMPRE ADMIRÉ Y QUE CREO QUE, LAMENTABLEMENTE, AL FALTAR HA DEJADO UN ESPACIO VACÍO QUE NO PODREMOS REEMPLAZAR. YO LO TUVE POR AMIGO Y PUEDO ATESTIGUAR SU BONHOMÍA Y BUEN HACER. NO SE ME OCURRE MEJOR HOMENAJE QUE DEJAROS HOY, A VOSOTROS, UN BUEN SABOR DE BOCA CON LAS COSAS QUE OS CUENTE. VOY A VER SI LO CONSIGO.



UNESPA

LA PRIMERA IDEA QUE ME GUSTARÍA TRANSMITIRLES ES QUE EL SEGURO ES UNA MÁQUINA CREADORA DE VALOR. Y, COMO TODA MÁQUINA, NECESITA UN COMBUSTIBLE. POR ELLO, ANTES DE ANALIZAR LA MÁQUINA, QUIZÁS SEA BUENO ANALIZAR EL COMBUSTIBLE. Y, ¿CUÁL ES EL COMBUSTIBLE DEL SEGURO? PUES, CLARAMENTE, LAS RENTAS; LAS RENTAS DE LOS HOGARES Y, YA EN MENOR MEDIDA, DE LAS EMPRESAS.

ENTENDER QUE EL SEGURO DEPENDE DE LAS RENTAS Y DE SU EVOLUCIÓN ES ENTENDER POR QUÉ EL SEGURO ES UNA ACTIVIDAD QUE RARA VEZ MUESTRA EVOLUCIONES MUY VOLÁTILES. EN ALGÚN PUNTO CERCANO DE ESTA CONFERENCIA VAMOS A VER UN EJEMPLO DE ESA VOLATILIDAD EN LA DISTORSIÓN QUE PRESENTA EN LAS SERIES HISTÓRICAS EL DENOMINADO EN SU DÍA “PROCESO DE EXTERIORIZACIÓN DE LOS

COMPROMISOS POR PENSIONES” ADQUIRIDOS POR LAS EMPRESAS A FAVOR DE SUS TRABAJADORES; PERO, COMO DIGO, ESTOS PROCESOS DE CAMBIO BRUSCO SON RELATIVAMENTE POCO COMUNES EN LA INDUSTRIA ASEGURADORA, ADEMÁS DE CENTRARSE CASI SIEMPRE EN LOS SEGUROS DE VIDA.

POR TODO ESTO, YO CREO QUE UNA FORMA ADECUADA DE VALORAR LOS MÉRITOS, QUE PARA MÍ SON INNEGABLES, EN LA EVOLUCIÓN DEL SEGURO EN ESTAS ÚLTIMAS DOS DÉCADAS; ES ENTENDER QUE EL COMBUSTIBLE NO HA SIDO UN GRAN ACICATE PARA ESE CRECIMIENTO. CUANDO SE TOMAN LOS DATOS DE LA CONTABILIDAD NACIONAL POR SECTORES INSTITUCIONALES Y SE FORMULA LA EVOLUCIÓN DE LA RENTA DE LAS FAMILIAS EN TÉRMINOS REALES, SE OBSERVA QUE, EN ESTE SIGLO, NOS ENFRENTAMOS A UNA EVOLUCIÓN MÁS BIEN MODESTA. ME VAIS A PERMITIR QUE META LA PUNTA DEL PIE EN ASUNTOS QUE A MÍ NO ME ATAÑEN Y, EN CAMBIO, SÍ OS OCUPAN A VOSOTROS DÍA TRAS DÍA. PERMITIDME QUE ELABORE UN SUCINTO ANÁLISIS MACROECONÓMICO. EN MI OPINIÓN, QUE REITERO QUE EN ESTE CAMPO ES MODESTÍSIMA, LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, EN EL PASADO RECIENTE, SE HA ENFRENTADO A DOS GRANDES PROBLEMAS. EL PRIMER PROBLEMA ERA EL ASPECTO PREOCUPANTE DE SU BALANZA DE PAGOS, QUE TRAZABA EL PERFIL DE UN PAÍS CON ENORMES PROBLEMAS A LA

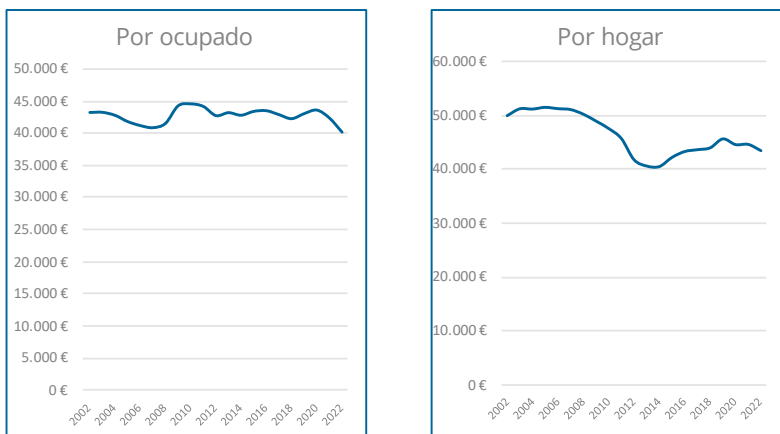
HORA DE FINANCIARSE A SÍ MISMO; Y EL SEGUNDO PROBLEMA ERA LA BAJA TASA DE EXPANSIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD.

EL PRIMERO DE ESTOS PROBLEMAS, AUNQUE SE ASEMEJA A LAS AMENAZAS VIRULENTAS EN QUE EN CUALQUIER MOMENTO PUEDE REGRESAR, PARECE HABER CAMBIADO BASTANTE DE SIGNO. PERO EL SEGUNDO LO SEGUIMOS TENIENDO EN LA LISTA DE TAREAS PENDIENTES. NUESTROS PROBLEMAS CON LA PRODUCTIVIDAD SE COMUNICAN A LAS RENTAS SALARIALES, QUE SON, LÓGICAMENTE, EL PRINCIPAL COMPONENTE DE LA RENTA DISPONIBLE QUE, EN UNA PORCIÓN, PUEDE DEDICARSE A LA COMPRA DE SEGUROS. COMO DIGO, EN TÉRMINOS REALES EL PRIMER CUARTO DE SIGLO SE COMPONE DE UN PRIMER TERCIO DE CRECIMIENTO CONTINUADO, EL FRENADO DE 2008 DEL QUE, DESDE MUCHOS PUNTOS DE VISTA, TODAVÍA NO NOS HEMOS RECUPERADO; Y UNA SALIDA TITUBEANTE Y MÁS BIEN PLANA DE ESA CRISIS A LA QUE LA ECLOSIÓN DE LA COVID-19 NO HIZO SINO DAR LA PUNTILLA. HAY MUCHOS OTROS FACTORES, QUE TIENEN QUE VER CON LAS POLÍTICAS LABORALES ADOPTADAS POR EJEMPLO; PERO EL RESULTADO ES MÁS O MENOS EL MISMO.

ES CON ESTE ENTORNO DE ESCASO EMPUJE CON EL QUE HA DEBIDO COMPETIR EL SEGURO Y, COMO DIGO, YO CREO QUE LO HA HECHO CON RESULTADOS MUY NOTABLES.

INTRODUCCIÓN AL SECTOR ASEGURADOR
Renta de los hogares

Renta disponible de los hogares
(euros del 2022)

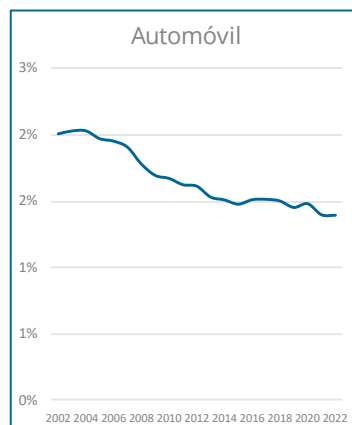
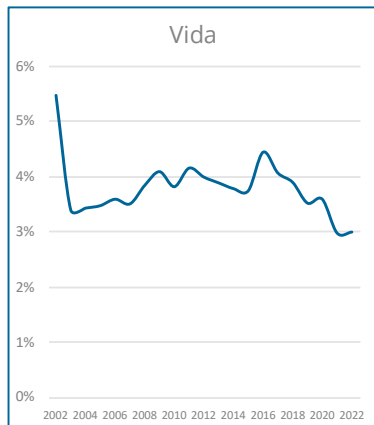


ESTA EVOLUCIÓN DE NUESTRO COMBUSTIBLE: LA RENTA, SE PUEDE APRECIAR INCLUSO MEJOR SI LA VEMOS EN TÉRMINOS MEDIOS, BIEN SEA SOBRE LA OCUPACIÓN, BIEN SOBRE LA POBLACIÓN. LA RENTA DISPONIBLE EN TÉRMINOS REALES POR OCUPADO Y SU CURVA PLANA, QUE DESDE LUEGO ES MÁS UNA RECTA, NOS DA LA EXACTA MEDIDA DE EN QUÉ MEDIDA ESTOS AÑOS HAN SIDO AÑOS EN LOS QUE HEMOS PROCRASTINADO EN EXCESO EN LA LABOR DE INCREMENTAR NUESTRA PRODUCTIVIDAD. SIENDO LA RENTA POR OCUPADO UNA CIFRA ESTABLE EN TÉRMINOS REALES, LA EVOLUCIÓN ORGÁNICA DE UN

PRODUCTO COMO EL SEGURO, FUERTEMENTE DEPENDIENTE DE LAS RENTAS, QUEDA EN MANOS DEL EMPLEO, QUE HA SIDO UNA VARIABLE QUE, DESDE 2008, SE HA MOSTRADO ESQUIVO EN LOS INCENTIVOS.

SI LO QUE ATENDEMOS ES A LA EVOLUCIÓN GLOBAL DEL PAÍS, A LA POBLACIÓN, PODEMOS VER QUE LA TASA DE RENTA DISPONIBLE REAL POR HOGAR TAMPOCO APUNTA A CRECIMIENTOS. NI SIQUIERA LOS HABÍA EN LOS PRIMEROS AÑOS DEL SIGLO, LO QUE SUGIERE QUE, EN BUENA MEDIDA, LOS AUMENTOS AGREGADOS QUE VEÍAMOS EN LA DIAPOSITIVA ANTERIOR ERAN AUMENTOS DEBIDOS A LA PROPIA EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN. ESTA RATIO, POR LO DEMÁS, SIRVE, SOBRE TODO, PARA QUE SEAMOS BIEN CONSCIENTES DE HASTA QUÉ PUNTO ES VERDAD MI AFIRMACIÓN ANTERIOR EN EL SENTIDO DE QUE EN DEMASIADAS COSAS TODAVÍA ESTAMOS MUY LEJOS DE DECIR QUE HEMOS DEJADO ATRÁS EL TRAUMA DE 2008.

Peso del gasto en seguros sobre la renta disponible de los hogares Nominal



LLEGADOS A ESTE PUNTO, VAMOS A HABLAR DE SEGUROS. HABITUALMENTE, CUANDO SE LLEGA A ESTE MOMENTO PROCESAL EN CONFERENCIAS QUE UNA PRONUNCIA ANTE AUDIENCIAS, DIGAMOS, GENERALISTAS, SE ECHA MANO DE LAS CIFRAS QUE TODOS HEMOS APRENDIDO A MANEJAR: PRIMAS, PRESTACIONES, PROVISIONES, ASEGURADOS... SIN EMBARGO YO, NO SÉ SI ACERTADA O ERRÓNEAMENTE, SIEMPRE QUE VENGO AQUÍ, EN ESTAS CIRCUNSTANCIAS, PREFIERO PENSAR QUE ESTOY ANTE UNA AUDIENCIA DIFERENTE, MÁS EXPERTA; Y QUE, POR LO TANTO, NO ME REPROCHARÁN EL NO PROYECTARLES LOS DATOS COMUNES, E INCLUSO ME AGRADECERÁN QUE INTENTE IR UN POCO MÁS LEJOS EN SU ANÁLISIS, ACUDIENDO A LAS RATIOS. A UNA MUY EN CONCRETO: EL PESO DEL GASTO EN DETERMINADOS SEGUROS SOBRE LA RENTA DISPONIBLE DE LOS HOGARES.

CUANDO VEMOS LA PROGRESIÓN DEL GASTO EN SEGURO DE VIDA EXPRESADO EN TÉRMINOS DE PORCENTAJE SOBRE LA RENTA DISPONIBLE, PODEMOS VER QUE HAY UNA EXCENTRICIDAD EN EL AÑO 2002. UNA EXCENTRICIDAD QUE ES CURIOSA, PORQUE DEBERÍA SER LO NORMAL. ME EXPLICO.

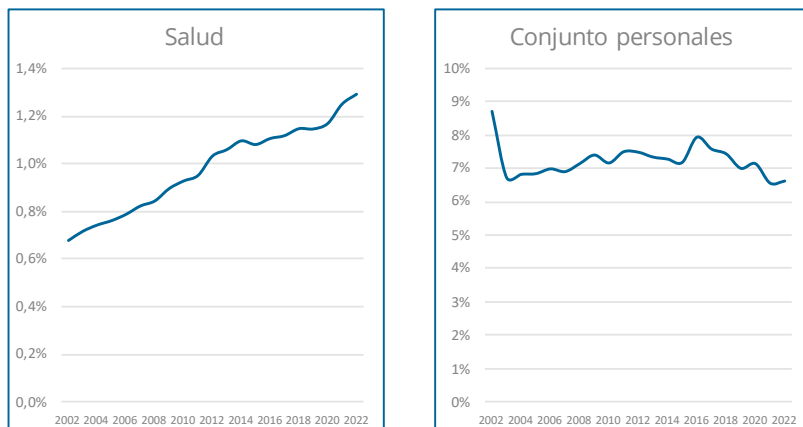
EL GASTO EN SEGUROS DE VIDA EQUIVALENTE A MÁS DEL 5% DE LA RENTA DISPONIBLE DEL AÑO 2002 SE CORRESPONDE CON LA PRODUCCIÓN EXTRAORDINARIA QUE SE ANOTÓ DICHO EJERCICIO POR SER EL ÚLTIMO DEL PROCESO DE EXTERIORIZACIÓN DE COMPROMISOS POR PENSIONES ADQUIRIDOS POR LAS EMPRESAS A FAVOR DE SUS TRABAJADORES. FUE, POR LO TANTO, EL ÚLTIMO, Y MÁS INTENSO, DE LOS AÑOS EN LOS CUALES AQUELLAS EMPRESAS QUE HABÍAN EMPLAZADO EN SUS BALANCES PROVISIONES PARA PENSIONES FUTURAS DE SUS TRABAJADORES HUBIERON DE SACAR ESE DINERO DE AHÍ Y EXTERIORIZARLO A UN GESTOR DE AHORRO. TODOS LOS QUE VIVIMOS ESE PROCESO EN EL SECTOR ASEGURADOR PENSÁBAMOS QUE AQUEL PASO ERA UN PRIMER PASO; QUE DETRÁS VENDRÍAN AÑOS EN LOS QUE SE CONSTRUIRÍA ESE MISMO AHORRO COMPLEMENTARIO EN LAS EMPRESAS QUE HASTA EL MOMENTO NO LO HABÍAN HECHO. PERO ESO NO FUE LO QUE PASÓ. EL TEÓRICO PRIMER PASO RESULTÓ SER UN PASO FINAL. LA CONSTRUCCIÓN DEL SEGUNDO PILAR DE LA PREVISIÓN EN ESPAÑA NO SE PRODUJO Y,

DE HECHO, NO HA REGISTRADO NOVEDADES DIGNAS DE MENCIÓN HASTA LA LEY DE FONDOS DE EMPLEO, 20 AÑOS DESPUÉS.

POR ESO DIGO QUE ESA TASA RONDANDO EL 5% ES LA QUE DEBERÍA SER LA NORMAL. LO SERÍA EN EL CASO DE QUE EN ESPAÑA ESTUVIESE HABIENDO UN FLUJO DE AHORRO CONSTANTE A TRAVÉS DE EMPRESAS Y CORPORACIONES PROFESIONALES; UN FLUJO QUE NO EXISTE Y QUE, DE HECHO, ES MENGUANTE. A PARTIR DE AQUÍ, LA PROCLIVIDAD DE LAS FAMILIAS ESPAÑOLAS POR EL AHORRO-PREVISIÓN SE HA MOSTRADO TENUE E, INCLUSO, A LA BAJA.

POR SU PARTE, EL PRINCIPAL DE LOS SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA, EL DEL AUTOMÓVIL, MUESTRA UNA TENDENCIA CLARAMENTE DESCENDENTE. EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL HA HECHO UN ESFUERZO CONSTANTE EN ESTOS AÑOS POR REDUCIR SU PRESIÓN SOBRE EL PRESUPUESTO DE CONSUMO DE LAS FAMILIAS, A CAUSA SOBRE TODO DE SUS INTENSOS NIVELES DE COMPETENCIA. ÉSTO LO HA HECHO, POR LO DEMÁS, NO SÓLO SIN MELLAR SU NIVEL DE SERVICIO, SINO MEJORÁNDOLO.

Peso del gasto en seguros sobre la renta disponible de los hogares Nominal



TODO LO CONTRARIO QUE SE PUEDE DECIR DEL SEGURO DEL AUTOMÓVIL SE PREDICA DEL SEGURO DE SALUD. EL SEGURO DE SALUD HA PASADO EN MUY POCOS AÑOS DE SITUARSE EN EL ENTORNO DEL 0,6% DEL PRESUPUESTO AGREGADO DISPONIBLE DE LAS FAMILIAS A ROZAR EL 1,4%. ESTO ES ASÍ PORQUE HA EXPERIMENTADO UNA EVOLUCIÓN MUY EXPLOSIVA EN EL NÚMERO DE ASEGURADOS, CONSECUENCIA DE UNA CRECIENTE CONFIANZA EN SU CARTERA DE SERVICIOS Y SOLUCIONES DE SALUD QUE, ADEMÁS, SE SOFISTICA CONSTANTEMENTE CON LA INCORPORACIÓN DE TERAPIAS Y SOLUCIONES, ASÍ COMO LA POSIBILIDAD DE LA VIDEOCONSULTA Y OTRAS APORTACIONES CONSECUENCIA DEL PROCESO DE DIGITALIZACIÓN.

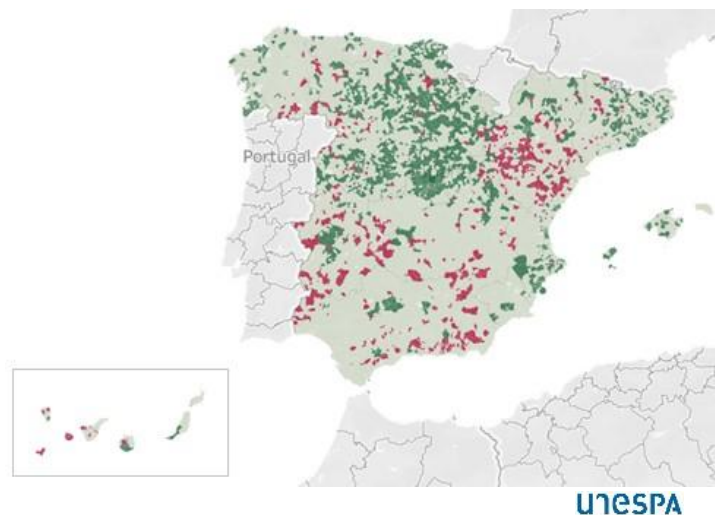
EN SU CONJUNTO PODEMOS DECIR QUE EN UN ENTORNO DE DOS DÉCADAS, LO QUE MEJOR DESCRIBE EL COMPORTAMIENTO DEL GASTO EN SEGUROS PERSONALES EXPRESADO EN PORCENTAJE SOBRE LA RENTA DISPONIBLE ES LA PALABRA ESTABILIDAD. CON LA TRISTE EXCENTRICIDAD DEL PRINCIPIO DE LA SERIE, Y DIGO TRISTE PORQUE, COMO YA OS HE COMENTADO, DEBIERA SER LA NORMA, LOS DATOS EXPRESADOS EN RATIO PRÁCTICAMENTE MUESTRAN UNA SENDA PLANA, HECHO ÉSTE QUE CREO SE RESUME EN EL CONCEPTO DE QUE EL SEGURO HA CONSERVADO LA POSICIÓN QUE TENÍA EN EL PRESUPUESTO FAMILIAR; SI BIEN LO HA HECHO MEDIANTE TRASLACIONES IMPORTANTES ENTRE PRODUCTOS, COMO ACABAMOS DE VER QUE HA PASADO, CUANDO MENOS PARCIALMENTE, ENTRE EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL Y EL DE SALUD.

ESTA VISIÓN ES CONSISTENTE CON OTRAS RATIOS QUE SE OBSERVAN, QUE NOS VIENEN A DECIR QUE, POR EJEMPLO, SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA Y PIB HAN EVOLUCIONADO DE FORMAS MUY PARECIDAS. EL SEGURO, PUES, HA MANTENIDO SU POSICIÓN COMO PROVVISOR DE SOLUCIONES FRENTE AL RIESGO ALLÍ DONDE LA SOCIEDAD Y LA ECONOMÍA ESPAÑOLA SE LO DEMANDAN; PERO, OBIAMENTE, ESO TAMBIÉN NOS QUIERE DECIR QUE LAS RATIOS APUNTAN A QUE SU PRESENCIA NO SE HA INCREMENTADO DE FORMA SIGNIFICATIVA. HECHO ÉSTE QUE NOS LLEVA A UN CONCEPTO QUE OCUPA

BUENA PARTE DE LOS TRABAJOS Y LOS DESVELOES ACTUALES DEL SECTOR ASEGURADOR Y, PUESTO QUE AFI ES UNA RENOMBRADA INSTITUCIÓN DE ESTUDIO, QUIERO INVITAROS A REFLEXIONAR A VOSOTROS MISMOS: EL “DÉFICIT DE PROTECCIÓN” O “GAP DE ASEGURAMIENTO”.

INTRODUCCIÓN AL SECTOR ASEGURADOR Gap de aseguramiento

Diferenciales de aseguramiento Seguro del hogar



EL GAP DE ASEGURAMIENTO, EN REALIDAD, DEBEREMOS TRATARLO EN PLURAL, Y HABLAR DE “GAPS DE ASEGURAMIENTO”. PORQUE GAPS DE ASEGURAMIENTO, SUSTANCIALMENTE, LOS HAY DE DOS TIPOS: EL QUE SE PRODUCE POR EL HECHO DE QUE EL BIEN O LA PERSONA NO SE ASEGURE; Y EL QUE SE PRODUCE PORQUE LA PERSONA SE ASEGURE DE UNA FORMA LIMITADA E INCOMPLETA. EJEMPLO DEL SEGUNDO TIPO ES EL SEGURO DE VIDA-RIESGO ESPAÑOL, QUE CADA AÑO RINDE A LAS PERSONAS FALLECIDAS

UNA PRESTACIÓN MEDIA DEL ENTORNO DE 35.000 MILLONES, LO CUAL QUIERE DECIR QUE APENAS ESTÁ ASEGURANDO UNA RENTA APROXIMADA DE UN AÑO Y, POR LO TANTO, COMO MECANISMO DE RESTITUCIÓN PATRIMONIAL REALIZA UN SERVICIO SÓLO PARCIAL.

EJEMPLO DEL PRIMERO, QUE ES EL QUE DE MOMENTO HEMOS ESTUDIADO MÁS, ES LA ILUSTRACIÓN QUE OS MUESTRO AHORA. PROVIENE DE UN ESTUDIO QUE REALIZAMOS HACE MESES APROVECHANDO LOS RESULTADOS DE UN AMPLIO MAPA DE RIESGOS EN EL QUE CAPTURAMOS LA INFORMACIÓN DE MILLONES DE PÓLIZAS MULTIRRIESGO DEL MERCADO ESPAÑOL A UN RESPETABLE NIVEL DE GRANULARIDAD TERRITORIAL, CONCRETAMENTE A ESCALA DE CÓDIGO POSTAL. A LA HORA DE TRATAR DE BUSCAR UN ELEMENTO DE REFERENCIA QUE NOS DELIMITASE EL MERCADO TOTAL, DECIDIMOS UTILIZAR LA BASE DE DATOS PÚBLICA DEL CENTRO DE GESTIÓN CATASTRAL Y DE COOPERACIÓN TRIBUTARIA, EN EL QUE SE LISTAN, POR MUNICIPIOS, EL NÚMERO DE UNIDADES RESIDENCIALES, COMERCIALES, INDUSTRIALES Y DE OTRO TIPO QUE EL CATASTRO TIENE CENSADAS. UTILIZAR ESTA FUENTE PROVOCA QUE EN EL MAPA NO HAYA INFORMACIÓN DE LAS COMUNIDADES FORALES (PAÍS VASCO Y NAVARRA) PUES, COMO SABÉIS, TIENEN SUS PROPIOS CATASTROS.

AGREGANDO LOS DATOS POR CÓDIGOS POSTALES POR MUNICIPIOS Y COMPARÁNDOLOS CON EL CATASTRO ES COMO SE LLEGA AL MAPA QUE AQUÍ OS ESTOY OFRECIENDO, Y QUE SE REFIERE AL SEGURO DEL HOGAR. SIENDO EL SEGURO DEL HOGAR UN SEGURO MUY EXTENDIDO, Y YA VOLVERÉ SOBRE ESTO, PODÉIS OBSERVAR QUE LA DIFERENCIACIÓN DE TASAS TEÓRICAS DE ASEGURAMIENTO CARECE DE PATRÓN GEOGRÁFICO E, INCLUSO, AUNQUE SU PATRÓN ECONÓMICO ES ALGO MÁS NETO, TAMPOCO ESTÁ TOTALMENTE CLARO. DE HECHO, LAS TASAS DE ASEGURAMIENTO PATRIMONIAL RESPONDEN A MÁS FACTORES QUE LA RENTA, COMO DEMUESTRA EL HECHO DE QUE LA COMUNIDAD QUE ENTENDEMOS MÁS ASEGURADA DE ESPAÑA: EL PAÍS VASCO, NO SEA NECESARIAMENTE LA QUE MÁS RENTA TIENE. ES UNA COMUNIDAD DE RENTA ALTA PERO QUE, SOBRE TODO, TIENE LAS TASAS DE ASEGURAMIENTO QUE TIENE DESDE QUE VIVIÓ EL TRAUMA DE LA GOTA FRÍA DE AGOSTO DE 1983.

DE TODAS FORMAS, DADO QUE ESTO NO ES UNA CONFERENCIA SOBRE LOS GAP DE ASEGURAMIENTO, OS HE TRAÍDO UN SOLO MAPA. PERO SI OS ASOMÁIS AL ESTUDIO, COMPROBARÉIS QUE EL BAJO ASEGURAMIENTO ESTÁ MUCHO MÁS EXTENDIDO EN EL CASO DE LOS COMERCIOS Y DE LAS INDUSTRIAS. ESTO NOS SUGIERE QUE EN EL ÁMBITO NO PERSONAL, ES DECIR CUANDO EL SECTOR INSTITUCIONAL QUE ESTUDIAMOS NO SON LAS

FAMILIAS, NOS ENCONTRAMOS CON DÉFICIT FRECUENTES DE ASEGURAMIENTO, AUN SIN CONTEMPLAR LOS CASOS DE ASEGURAMIENTO INCOMPLETO O INEFICAZ.

EN ESPAÑA, SEGÚN EL CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS, HAY ASEGURADAS VIDAS, HACIENDAS Y NEGOCIOS POR UN VALOR APROXIMADO DE 13,5 BILLONES DE EUROS. EN UN PAÍS COMO EL NUESTRO, QUE CADA AÑO CREA 1,3 BILLONES DE RIQUEZA, PARECE MUCHO. PERO, EN REALIDAD, ES UNA RATIO RELATIVAMENTE MODESTA. HAY MUCHO QUE HACER EN ESTE TEMA, Y YO OS ANIMO A TRABAJAR EN ELLO.


INTRODUCCIÓN AL SECTOR ASEGURADOR
 Gap de aseguramiento

Extensión del aseguramiento por tipo de hogar

	Autos	Hogar	Salud	Decesos
Un varón de menos de 65	78,11%	62,60%	16,93%	19,84%
Un varón de 65 o más	59,63%	66,60%	9,63%	45,29%
Una mujer de menos de 65	63,41%	66,46%	19,10%	31,03%
Una mujer de 65 o más	24,80%	76,74%	11,07%	58,00%
Dos adultos sin hijos dependientes, al menos uno de 65 o más	79,26%	82,17%	15,48%	57,72%
Dos adultos sin hijos dependientes, los dos menos de 65	89,02%	72,18%	24,89%	37,07%
Otros hogares sin hijos dependientes	90,09%	76,68%	18,88%	58,27%
Un adulto con al menos un hijo dependiente	76,58%	67,98%	26,16%	31,18%
Dos adultos con un hijo dependiente	93,68%	74,77%	30,40%	34,76%
Dos adultos con dos hijos dependientes	96,10%	81,10%	31,20%	31,72%
Dos adultos con tres o más hijos dependientes	90,46%	66,59%	25,81%	25,81%



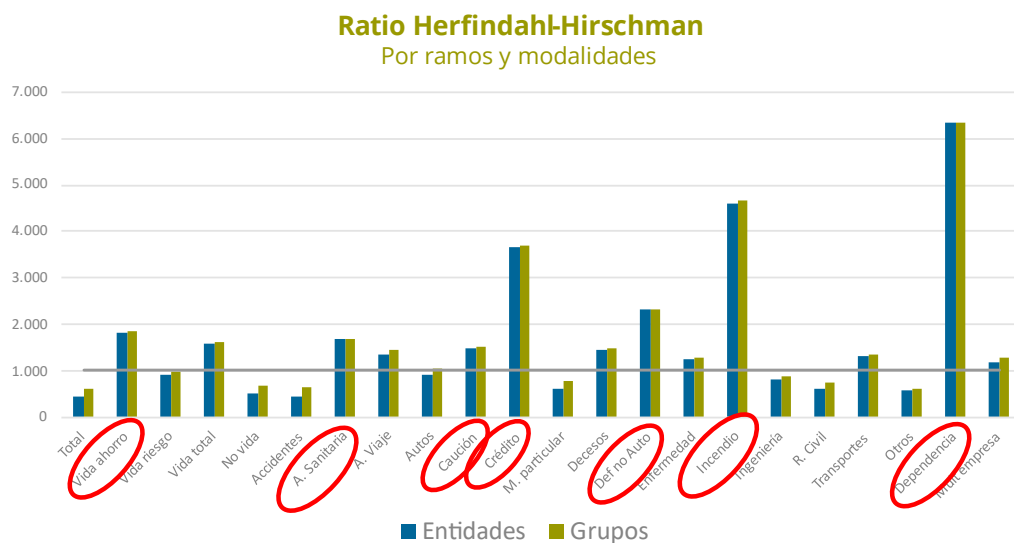
OTRO ASPECTO MUY LIGADO AL TEMA DEL GAP DE ASEGURAMIENTO SON LAS DIFERENCIAS TIPOLOGICAS DE ASEGURAMIENTO QUE EXISTEN. PORQUE, EFECTIVAMENTE, NO TODO EL MUNDO SE ASEGURA DE LA MISMA MANERA, Y UNA PARTE DEL ESFUERZO DE

CONSTRUIR SOCIEDADES SÓLIDAS Y CAPACES PASA POR TRATAR DE LIMAR ESOS DIFERENCIALES, QUE TAMBIÉN SON, A SU MANERA, CARENCIAS EN LA PROTECCIÓN.

UN INSTRUMENTO INTERESANTE PARA ESTUDIAR ESTO, INSTRUMENTO QUE ESTÁ A VUESTRA ENTERA DISPOSICIÓN PORQUE ES UNA ENCUESTA DE MICRODATOS PÚBLICOS, ES LA ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES DEL INE. LA EPF DISTINGUE EL GASTO DE LAS FAMILIAS POR CÓDIGOS ECOICOP A CINCO DÍGITOS, LO CUAL QUIERE DECIR QUE OS PERMITIRÁ ESTUDIAR LOS PATRONES DE GASTO PARA LOS SEGUROS DE: AUTOS, PRIMERA VIVIENDA, SEGUNDA VIVIENDA, SALUD, DECESOS, RESPONSABILIDAD CIVIL PERSONAL Y ASISTENCIA EN VIAJE. PARA ESTOS SEGUROS ES POSIBLE DERIVAR EL NIVEL DE EXTENSIÓN EN LOS HOGARES SEGÚN MUCHAS CARACTERÍSTICAS DIFERENTES. YO ME HE LIMITADO, AQUÍ, A COLOCAR UNA DE LAS CLASIFICACIONES DE HOGARES MÁS COMÚNMENTE USADA. EN LAS CIFRAS PODÉIS VER CÓMO HAY SEGUROS QUE SON BASTANTE DEPENDIENTES DE LA RENTA, MIENTRAS QUE OTROS SON TRANSVERSALES. HAY SEGUROS QUE SON MÁS INELÁSTICOS A LA EDAD, OTROS QUE MENOS. Y QUE TAMBIÉN HAY UNA IMPORTANTE CARGA DEL GASTO EN SEGUROS QUE DEPENDE DEL TAMAÑO FAMILIAR.

EL ASEGURAMIENTO, PUES, ES EL RESULTADO DE UNA COMPLEJA MATRIZ DE FACTORES; Y DESENTRAÑAR EL PESO DE CADA UNO DE ELLOS SERÍA UN EJERCICIO ANALÍTICO MUY INTERESANTE.

INTRODUCCIÓN AL SECTOR ASEGURADOR
Un sector competitivo

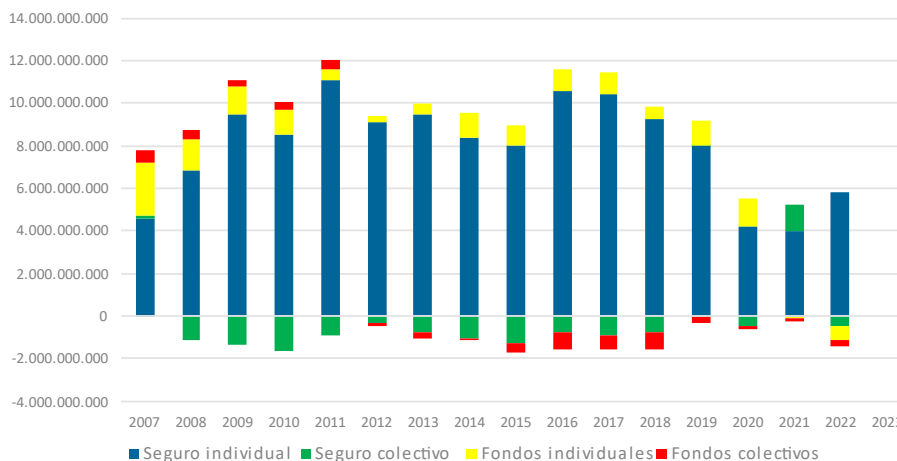


UNESPA

OTRO ELEMENTO IDENTIFICADOR DEL SEGURO ESPAÑOL QUE ME GUSTARÍA DESTACAR ES SU ELEVADO NIVEL DE COMPETENCIA. EN ESTA DIAPOSITIVA HE USADO LOS DATOS DE LAS ENTIDADES ASOCIADAS A UNESPA, QUE COMO SABÉIS ENGLOBAN A MÁS DEL 95% DEL SEGURO EN ESPAÑA, Y CON ELLOS HE CALCULADO LOS ÍNDICES DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (O ÍNDICES IHH) DE CADA RAMO O MODALIDAD; YA SABÉIS, LA SUMA DE LOS CUADRADOS DE LAS CUOTAS DE MERCADO INDIVIDUALES.

SI SITUAMOS EL LÍMITE DE LA ALTA COMPETENCIA EN UN HERFINDAHL-HIRSCHMANN DE 1.000, QUE YO CREO QUE ES UN ENFOQUE MUY EXIGENTE, PODEMOS VER QUE, AÚN ASÍ, LA MAYORÍA DEL SECTOR ASEGURADOR ESTÁ POR DEBAJO; Y LA PRÁCTICA TOTALIDAD DE LOS QUE ESTÁN POR ENCIMA ESTÁN, SIN EMBARGO, POR DEBAJO DE 2.000. EN PURIDAD, EL SEGURO ESPAÑOL SÓLO TIENE TRES MODALIDADES, DIGAMOS, MENOS COMPETITIVAS: EL SEGURO DE CAUCIÓN, QUE ES UN SEGURO MUY ESPECÍFICO, Y DE PEQUEÑO TAMAÑO MEDIDO EN PRIMAS, EN EL QUE NO SUELEN ENTRAR LOS GRANDES JUGADORES DEL MERCADO, Y ESO SE NOTA; EL SEGURO DE INCENDIOS PURO, QUE ES UN SEGURO BASTANTE MARGINAL PORQUE LA COBERTURA HOY SE SUELE VENDER EMPAQUETADA; Y EL SEGURO DE DEPENDENCIA, QUE PRÁCTICAMENTE NO EXISTE. TODO EL RESTO DEL SECTOR, COMO DIGO, APRUEBA EL EXAMEN DE LA COMPETENCIA, INCLUSO CON NOTA.

Seguros ligados al ahorro finalista a largo plazo Aportaciones netas. Pensiones



UNESPA

VOY A DEDICAR LOS ÚLTIMOS MINUTOS DE MI INTERVENCIÓN A HACER ALGUNOS COMENTARIOS ANALÍTICOS SOBRE LOS PRINCIPALES RAMOS O MODALIDADES DEL SEGURO ESPAÑOL. EMPEZARÉ POR EL SEGURO DE VIDA. UN SEGURO QUE EL PRINCIPAL COMENTARIO QUE MERECE ES QUE SE HA CONVERTIDO EN EL TRISTE EJEMPLO DE LO QUE PASA CUANDO LA FILOSOFÍA EN PRO DEL AHORRO NO SE MANTIENE ADECUADAMENTE EN EL TIEMPO.

HACE AHORA CASI 40 AÑOS, EL LEGISLADOR ESPAÑOL ASUMIÓ UN CRITERIO QUE ERA YA COMÚN EN PRÁCTICAMENTE TODOS LOS PAÍSES DE NUESTRO ENTORNO DESARROLLADO. ÉSTE CRITERIO UNE AL PRINCIPIO GENERAL DE QUE LA TRIBUTACIÓN DIRECTA DEBE SER REDISTRIBUTIVA EN LA RENTA, OTRO QUE NOS DICE QUE TAMBIÉN DEBE

SER REDISTRIBUTIVO EN EL TIEMPO. HAY UN ELEMENTO TOTALMENTE DESEABLE EN LAS SOCIEDADES DESARROLLADAS, Y ES QUE LOS QUE MÁS TIENEN, MÁS APORTEN. PERO TAMBIÉN HAY OTRO ELEMENTO IMPORTANTE, Y ES QUE LO RACIONAL ES DISTRIBUIR ADECUADAMENTE LA RENTA EN EL TIEMPO. ESTO SUPONE DIFERIR PARTE DE LA QUE SE OBTIENE, POR DECIRLO EN TÉRMINOS BÍBLICOS, EN LOS AÑOS DE VACAS GORDAS, PARA DISFRUTARLO EN LOS AÑOS DE VACAS FLACAS. EL DIFERIMIENTO DE RENTA NO ES INTUITIVO PARA MUCHAS PERSONAS; DE HECHO, LA INTUITIVIDAD SUELE SER PROPORCIONAL A LA RENTA, LO CUAL QUIERE DECIR QUE, A MENOR RENTA, MENOS CONSCIENTE ES LA PERSONA DE LA NECESIDAD DE DIFERIR. PERO ESTE COMPORTAMIENTO PUEDE MODIFICARSE POR VÍA FISCAL. FUNDAMENTALMENTE, CREANDO UN INCENTIVO A LA ENTRADA, ES DECIR, EN EL MOMENTO EN QUE SE ALIMENTA EL AHORRO.

LA PRIMERA DECISIÓN, COMO DIGO, FUE TOMADA HACE 40 AÑOS; CON UN IMPORTANTE AÑADIDO PARA NOSOTROS HACE 20 AÑOS, QUE FUE CUANDO EL SEGURO EN SÍ, VÍA PLANES DE PREVISIÓN ASEGURADOS, SE INCLUYÓ EN EL ESQUEMA DE INCENTIVO FISCAL. 20 O 40 AÑOS PUEDE PARECER MUCHO TIEMPO PERO, EN REALIDAD, NO LO ES. 40 AÑOS DE BUENA FISCALIDAD, EN PURIDAD, SÓLO ATAÑEN A UNA GENERACIÓN

DEMOGRÁFICA. Y SI LO QUE SE QUIERE ES QUE UNA SOCIEDAD SE ACOSTUMBRE A CONSOLIDAR UNA PRÁCTICA POR VÍA FISCAL, HACE FALTA MUCHO MÁS TIEMPO.

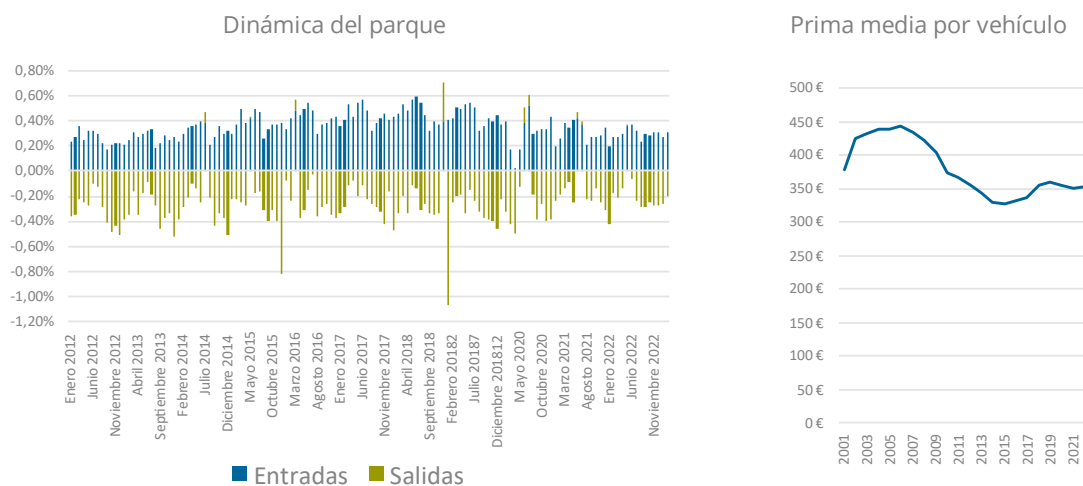
EL SEGURO, PUES, TENÍA UNA TRAYECTORIA. MIDIENDO LAS PRIMAS NETAS, ES DECIR LA CIFRA BRUTA DESCONTADA DE LAS PRESTACIONES RENDIDAS, PRESENTABA UN MODELO ESTRUCTURAL. AQUÍ HE RECOGIDO LAS CIFRAS ÚNICAMENTE DE LOS SEGUROS MÁS LIGADOS AL AHORRO FINALISTA A LARGO PLAZO, PARA MEJORAR LA COMPARACIÓN CON LOS FONDOS DE PENSIONES. Y PODEMOS VER QUE, ESTRUCTURALMENTE, TENÍAMOS EN ESPAÑA UN MODELO BASADO EN LA PUJANZA NETA DE LOS PRODUCTOS INDIVIDUALES, COMBINADA CON UN TONO MUY BAJO, INCLUSO NEGATIVO, POR PARTE DE LOS PRODUCTOS COLECTIVOS, CONSECUENCIA DIRECTA DEL HECHO ANTES EXPLICADO DE QUE, DESPUÉS DE 2002, EL GUION DE LA CREACIÓN DEL SEGUNDO PILAR ESPAÑOL NO TUVO CONTINUIDAD.

A PARTIR DEL AÑO 2020, SIN EMBARGO, VAMOS VIENDO COMO ESTE TONO VA CAMBIANDO. AUNQUE EN 2022 PUEDE VERSE UN CIERTO RENACER DEL SEGURO INDIVIDUAL, CONSECUENCIA DE LA BÚSQUEDA DE MUCHOS AHORRADORES DE OFERTAS A TIPOS ATRACTIVOS, YA NO ESTAMOS EN LOS NIVELES DE NUESTRO MODELO ESTRUCTURAL; MODELO QUE AGUANTÓ INCLUSO EL ESCENARIO DE TIPOS BAJOS. LAS PRIMAS NETAS DEL

AHORRO-PREVISIÓN SE HAN REDUCIDO EN GRAN MEDIDA, ESPECIALMENTE ENTRE LOS FONDOS, QUE HAN RECIBIDO DIRECTAMENTE LAS CONSECUENCIAS DEL INEXPLICABLE CAMBIO DE FISCALIDAD. CAMBIO QUE SE HA PRODUCIDO CON LA DISCULPA DE QUE SU FUNCIÓN ERA TRASLADAR RECURSOS DESDE EL AHORRO INDIVIDUAL HASTA EL COLECTIVO. PERO ESTO NO HA PASADO. LA CONCEPCIÓN DEL AHORRO COLECTIVO INDIVIDUAL Y EL COLECTIVO COMO VASOS COMUNICANTES ES UN GRAN ERROR; EN REALIDAD, SE TRATA DE AHORROS QUE NO SÓLO PUEDEN, SINO QUE DEBEN, EVOLUCIONAR CONJUNTAMENTE, NO EL UNO CONTRA EL OTRO.

EL RESULTADO FINAL ES QUE EN ESPAÑA SE HA DEJADO DE DIFERIR RENTA EN UNA PROPORCIÓN MUY ELEVADA. Y SE HA DEJADO DE DIFERIR RENTA EN EL PEOR MOMENTO POSIBLE, CON UN SISTEMA DE PENSIONES DE REPARTO MUY TENSIONADO.

Seguro de automóvil



UNESPA

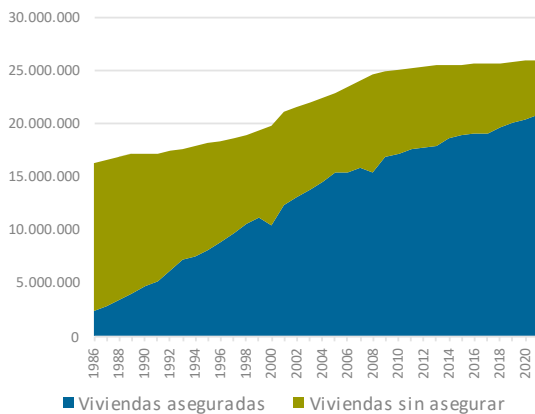
VOY A DEDICAR UNAS PALABRAS AHORA AL SEGURO DEL AUTOMÓVIL. UNA CRUZADA QUE SIEMPRE HE MANTENIDO; CRUZADA EN LA QUE, DEBO DECIRLO, NO HE TENIDO MUCHO ÉXITO, ES LA DE TRATAR DE CONVENCER A LOS ANALISTAS ECONÓMICOS QUE SE FIJEN MÁS EN EL PARQUE ASEGURADO O PARQUE FIVA, COMO LO LLAMAMOS NOSOTROS. HABITUALMENTE, LOS MACROECONOMISTAS UTILIZAN LOS DATOS DE MATRICULACIONES PARA MEDIR EL TONO DEL CONSUMO; Y YO CREO QUE ESAS CIFRAS, EN REALIDAD, SON MÁS IMPRECISAS QUE LAS CIFRAS FIVA. LA CIFRA DE MATRICULACIONES, SOBRE TODO EN TIEMPOS CUANDO LA VENTA DE COCHES SE INCENTIVA A TRAVÉS DE AYUDAS A LA SUSTITUCIÓN Y EL ACHATARRAMIENTO, NO CAPTAN EL EFECTO DE SUMA CERO QUE PUEDE TENER UNA MATRICULACIÓN. EL PARQUE FIVA, SÍ. LOS DATOS DE

PARQUE ASEGURADO, COMBINADOS CON LAS MATRICULACIONES, SÍ PERMITEN ESTIMAR, NO SÓLO LAS MATRICULACIONES, SINO TAMBIÉN LAS BAJAS DE PARQUE, EN CADA PERIODO. EN EL GRÁFICO QUE VEIS LAS HE EXPRESADO EN PORCENTAJE SOBRE EL PARQUE TOTAL. HAY EN LA SERIE ALGUNOS VALORES EXCÉNTRICOS QUE NO TIENEN GRAN IMPORTANCIA, PUES SUELEN REFERIRSE A AJUSTES DE CARTERA DE ALGUNA O VARIAS ENTIDADES QUE REPORTARON LA BAJA EN UN MES Y LAS ALTAS EN EL SIGUIENTE, GENERANDO ESA DISTORSIÓN. NETO DE ESTO, LOS DATOS DE ALTAS Y BAJAS DE PARQUE NOS INDICAN UN HECHO IMPORTANTE PARA EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, Y ES QUE EL PARQUE ESTÁ PERDIENDO DINAMICIDAD. LO HACE POR AMBOS FLANCOS: POR EL FLANCO DE LAS ENTRADAS, POR UNA MENOR CIFRA DE MATRICULACIONES; Y POR EL LADO DE LAS SALIDAS, DADA LA PUJANZA DEL MERCADO DE SEGUNDA MANO.

POR ÚLTIMO, LA PRIMA MEDIA SIMPLE DE AUTOS, ES DECIR PRIMAS TOTALES DIVIDIDO POR PARQUE TOTAL, MUESTRA CLARAMENTE EL VIAJE A LA MODERACIÓN QUE HA INICIADO EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, COMO RESPUESTA A LOS CAMBIOS EN EL ENTORNO DEL MERCADO Y A SU ELEVADA COMPETENCIA.

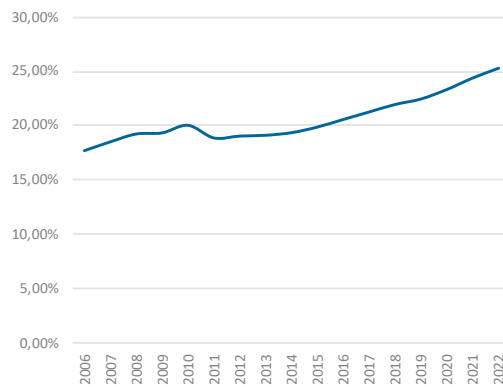
Seguro multirriesgo

Penetración del seguro de hogar



Seguro de salud

Asegurados de salud/población



UNESPA

MIENTRAS OCURRE ESTO EN EL SEGURO DEL AUTOMÓVIL, EN LOS OTROS GRANDES SEGUROS NO VIDA: EL MULTIRRIESGO Y EN SALUD, LO QUE OCURRE ES, COMO YA HE TENIDO LA OCASIÓN DE APUNTAR HOY, UN PROCESO INTENSO DE GANANCIA DE PESO. HACE CUATRO DÉCADAS, EL SEGURO DE HOGAR ESTABA PRESENTE EN MENOS DE UNA CUARTA PARTE DE LAS VIVIENDAS EN ESPAÑA. HOY LO ESTÁ EN EL 76%. POR SU PARTE, EL SEGURO DE SALUD MANTIENE UNA TENDENCIA AL ALZA QUE, ESTO ME IMPORTA MUCHO DESTACARLO, ES ESTRUCTURAL. EN MODO ALGUNO SERÍA JUSTO HABLAR DE EVOLUCIÓN DEL SEGURO DE SALUD “POR LA PANDEMIA”, O POR SUCESOS O PERCEPCIONES SURGIDOS EN LOS ÚLTIMOS MESES O AÑOS. EN REALIDAD, EL SEGURO

PRIVADO DE SALUD LLEVA MOSTRANDO UNA CURVA PRÁCTICAMENTE CON DERIVADA ESTABLE DESDE EL AÑO 2014.

Muchas gracias

unespa



Núñez de Balboa, 101
28006 Madrid



91 745 15 30



comunicacion@unespa.es

BUENO, Y CREO QUE SE ME HA AGOTADO EL TIEMPO, QUE NO LOS TEMAS.
HABRÍA OTRAS MUCHAS COSAS QUE TRATAR Y, DESDE LUEGO, ESTARÉ ENCANTADA DE
COMPARTIRLAS CON TODOS VOSOTROS.

MUCHAS GRACIAS.