

BORRADOR DE LA INTERVENCIÓN DE MIRENCHU DEL VALLE SCHAAN, PRESIDENTA DE UNESPA, PRONUNCIADA EL 20 DE OCTUBRE DE 2023 EN EL EVENTO 'BANCASEGUROS: VALOR Y PROTECCIÓN PARA EL CLIENTE' ORGANIZADO POR AMAEF. EL ACTO SE DESARROLLÓ EN LA CASA MILÁ-LA PEDRERA (BARCELONA). SE RUEGA COTEJAR CON EL DISCURSO FINALMENTE PRONUNCIADO.

BUENOS DÍAS A TODOS Y, ANTES QUE NADA, MUCHAS GRACIAS A AMAEF POR LA INVITACIÓN QUE ME HA CURSADO PARA INTERVENIR EN ESTE ENCUENTRO BAJO UN TÍTULO TAN ADECUADO COMO 'BANCASEGUROS: VALOR Y PROTECCIÓN PARA EL CLIENTE' Y QUE SE CELEBRA EN UN LUGAR TAN EMBLEMÁTICO COMO ES LA PEDRERA, AQUÍ, EN BARCELONA.

VOY A EMPEZAR POR DARLES ALGUNOS DATOS QUE, ESTOY CONVENCIDA, CONOCEN PERFECTAMENTE COMO EXPERTOS QUE SON DE LA BANCA Y LOS SEGUROS, PERO QUE CREO QUE TENEMOS QUE PONER MÁS VECES DE MANIFIESTO.

UN SEGURO SE PUEDE ADQUIRIR DE MUCHAS FORMAS. A TRAVÉS DE AGENTES Y CORREDORES, POR TELÉFONO E INTERNET Y, POR SUPUESTO, A TRAVÉS DEL CANAL BANCOASEGURADOR. LAS CIFRAS GLOBALES NOS DICEN QUE EL CANAL BANCOASEGURADOR INTERMEDIA EN EL CONJUNTO DE ESPAÑA, APROXIMADAMENTE, EL 54% DEL SEGURO DE VIDA, EL CUAL, Y YA VOLVERÉ A ESO, ES HOY SU PRINCIPAL ÁMBITO DE ACTUACIÓN, PERO NO EL ÚNICO. EL SEGURO VENDIDO A TRAVÉS DE OFICINAS

BANCARIAS ES EL 37% DEL SEGURO DEL HOGAR ESPAÑOL Y CASI EL 24% DEL ASEGURAMIENTO DE COMERCIOS. SIN EMBARGO, SU PRESENCIA EN LOS OTROS DOS GRANDES SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA ES, AÚN MODERADA: APENAS INTERMEDIA EL 6,3% DE LOS SEGUROS DEL AUTOMÓVIL Y EL 14% DE LAS PÓLIZAS DE SALUD.

TODOS ESTOS DATOS NOS DAN RÁPIDAMENTE LA MEDIDA DE LA IMPORTANCIA ADQUIRIDA POR LA DISTRIBUCIÓN BANCOASEGURADORA EN ESPAÑA. PERMITEN ESTIMAR QUE, CON CIFRAS 2022, EL CANAL PODRÍA HABER INTERMEDIADO UNOS 1.300 MILLONES EN SEGUROS DE ASISTENCIA SANITARIA, 715 MILLONES EN SEGUROS DEL AUTOMÓVIL, O 2.000 MILLONES DE EUROS EN SEGUROS DE HOGAR Y COMERCIO. AQUÍ, PUES, HAY UNA SUMA DE 4.000 MILLONES DE EUROS DE PÓLIZAS DE NO VIDA, MIENTRAS QUE LOS PRODUCTOS DE VIDA APORTARON OTROS 13.000 MILLONES DE PRIMAS.

PERO LA AUTÉNTICA DIMENSIÓN DEL CANAL BANCOASEGURADOR SE PONE DE MANIFIESTO CUANDO APRECIAMOS ESTAS MISMAS REALIDADES DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS COMPROMISOS ADQUIRIDOS Y DE LAS PROTECCIONES FACILITADAS POR LAS ENTIDADES QUE VENDEN A TRAVÉS DEL CANAL.

LOS DATOS DISPONIBLES, EN ESTE SENTIDO, PERMITEN ESTIMAR QUE A TRAVÉS DEL CANAL BANCOASEGURADOR SE ASUMEN RIESGOS DE PROTECCIÓN EN HOGARES POR

VALOR DE 1,7 BILLONES DE EUROS –SÍ, HE DICHO BILLONES CON “B”–, A LOS QUE HAY QUE SUMAR UNOS 150.000 MILLONES MÁS EN COMERCIOS. POR SUPUESTO, TAMPOCO VAMOS A OLVIDAR QUE GESTIONAR MÁS DE LA MITAD DE LA CARTERA DE SEGURO DE VIDA SUPONE TENER CONFIADO UN AHORRO QUE SUPERA LOS 100.000 MILLONES DE EUROS.

CREO QUE, CON ESTOS DATOS EN LA MANO, PODEMOS HACERNOS UNA IDEA DE LA CONFIANZA QUE DESPIERTA ESTE CANAL ENTRE SUS CLIENTES. ES DECIR, ENTRE LOS CIUDADANOS. EL CANAL BANCOASEGURADOR ESTÁ SOBRADAMENTE CONSOLIDADO EN SUS CIFRAS, QUE VIENEN A DEMOSTRAR QUE, CADA DÍA, SON MILLONES LOS CLIENTES QUE CONFÍAN EN ÉL, QUE PERCIBEN EN EL MISMO UNA CREACIÓN DE VALOR.

UNA PARTE MUY IMPORTANTE DE LA CREACIÓN DE VALOR INHERENTE A LA VENTA ASESORADA REALIZADA EN EL CANAL BANCOASEGURADOR PROCEDE DEL DESARROLLO DE LA CAPACIDAD QUE EXHIBE EL PROFESIONAL BANCOASEGURADOR DE REALIZAR UN ASESORAMIENTO ADECUADO EN MATERIA DE AHORRO, INVERSIÓN Y PREVISIÓN. PARA MANTENER ESTE ASESORAMIENTO EN LAS CONDICIONES DE CALIDAD QUE DEMANDAN LOS RETOS A LOS QUE SE ENFRENTA EL CLIENTE ES CRUCIAL LA FORMACIÓN; Y NO ES CASUALIDAD, EN ESTE SENTIDO, QUE EL CANAL BANCOASEGURADOR, REALICE UN ESFUERZO ENCOMIABLE EN ESTE ÁMBITO. NO HAY QUE OLVIDAR QUE ESTAMOS ANTE UN

CANAL QUE ACUMULA UNA MEDIA APROXIMADA DE 21 HORAS AL AÑO DE FORMACIÓN POR EMPLEADO. ESTA FORMACIÓN CONSTANTE PERMITE CONFIAR, POR EJEMPLO, EN QUE EL CANAL BANCOASEGURADOR ESTÁ ACCEDIENDO PROGRESIVAMENTE A LOS CONOCIMIENTOS QUE CADA VEZ SON MÁS NECESARIOS EN MATERIA DE DIGITALIZACIÓN E INNOVACIÓN; CONOCIMIENTOS QUE, EN BUENA MEDIDA, VAN A DICTAR EL SER O NO SER DEL MERCADO EN LOS AÑOS POR VENIR.

EN MI OPINIÓN, EL CANAL BANCOASEGURADOR HA SABIDO ENTENDER QUE SU PUNTO FUERTE, QUE ES, COMO DECÍA, LA CAPACIDAD DE CONTEMPLAR LA PREVISIÓN A TRAVÉS DE UN PRISMA GLOBAL, PODÍA, IR MÁS ALLÁ. LA ACTIVIDAD ASEGURADORA SON DOS COSAS: PREVISIÓN Y PREVENCIÓN. SON DOS COSAS MUY PARECIDAS, AUNQUE LA DIFERENCIA NACE DEL TIPO DE RIESGO QUE ESTAMOS PROTEGIENDO EN CADA CASO. LA PREVISIÓN SUELE LIGARSE A LOS RIESGOS ECONÓMICOS VINCULADOS CON LA VIDA HUMANA; TIENE QUE VER, PUES, CON EL BIENESTAR ECONÓMICO PERSONAL. PREVENCIÓN, EN CAMBIO, ES UN TÉRMINO QUE ABARCA TODA PROTECCIÓN FRENTE AL RIESGO, PERSONAL O NO. TÉCNICAMENTE, PUES, LA PREVENCIÓN TIENDE A ENGLOBALAR AQUELLO QUE CONOCEMOS COMO SEGUROS DISTINTOS DEL DE VIDA Y ACCIDENTES.

COMO HE COMENTADO CON ANTERIORIDAD, LAS CIFRAS CONOCIDAS SOBRE LA PARTICIPACIÓN DEL CANAL BANCOASEGURADOR EN LA PRODUCCIÓN ASEGURADORA ACUSAN TODAVÍA CON CLARIDAD EL HECHO DE QUE EL CANAL NACIÓ, POR ASÍ DECIRLO, LIGADO A LA PREVISIÓN. PERO LA PALABRA CLAVE ES “TODAVÍA”, PORQUE PARECE DETECTARSE UN CAMBIO, VINCULADO A UN MAYOR INTERÉS DE LA DISTRIBUCIÓN BANCARIA POR LA PREVENCIÓN. EN EL FONDO, LA IDEA DE BASE SIGUE SIENDO LA MISMA: LA INTEGRALIDAD. SÓLO QUE AHORA YA NO HABLAMOS DE INTEGRALIDAD EN LA PROTECCIÓN DEL BIENESTAR, SINO DE INTEGRALIDAD EN LA PROTECCIÓN CONTRA TODO RIESGO.

¿QUÉ TENDENCIAS PODEMOS VER EN EL FUTURO? HAY VARIAS TENDENCIAS CLARAS QUE MERECE COMENTARSE.

EN PRIMER LUGAR, QUIERO REGRESAR SOBRE LA IDEA DE LA DIGITALIZACIÓN Y LA INNOVACIÓN, PORQUE, COMO YA HE DICHO, SON DOS ELEMENTOS QUE VAN A SER FUNDAMENTALES EN LAS RELACIONES FUTURAS DE SEGUROS.

PARA EL SEGURO, LA DIGITALIZACIÓN FORMA PARTE SUSTANCIAL DE SU RELACIÓN CON CLIENTES Y EMPLEADOS PUESTO QUE EL SEGURO HA SIDO SIEMPRE UNA INDUSTRIA RELACIONADA CON EL DATO. HACER LAS COSAS BIEN EN SEGUROS HA CONSISTIDO EN

CONOCER Y COMPRENDER PROFUNDAMENTE LOS RIESGOS QUE SE ASUMEN, Y ESO SUPONE, FUNDAMENTALMENTE, SER CAPAZ DE REUNIR E INTERPRETAR CANTIDADES ELEVADAS DE DATOS

LAS PERSONAS CADA VEZ GENERAMOS UN CONJUNTO DE DATOS MAYOR. GENERAMOS DATOS SOBRE NUESTRA ACTIVIDAD COMO INVERSORES O AHORRADORES, SOBRE EL EJERCICIO QUE HACEMOS, SOBRE CUÁNDO Y CÓMO CONDUCIMOS NUESTRO VEHÍCULO A MOTOR, SOBRE CUÁLES SON NUESTROS PARÁMETROS DE SALUD EN CADA MOMENTO, ETCÉTERA. CUANTO MÁS FIABLES SEAN LOS DATOS, MÁS PRECISO Y AJUSTADO SERÁ EL ASEGURAMIENTO. SI CONOCEMOS MEJOR A NUESTROS CLIENTES Y SUS RIESGOS, PODREMOS PROTEGERLES MEJOR.

EL CIUDADANO ES PROPIETARIO DE LOS DATOS QUE GENERA Y DEBE DE TENER LA LIBERTAD DE COMPARTIRLOS CON QUIEN QUIERA. CONSECUENTEMENTE, SI UNA PERSONA QUIERE COMPARTIR CON SU ASEGURADOR LA TELEMETRÍA DE SU VEHÍCULO, DEBE DE PODER HACERLO.

EN ESTA MATERIA, EL DESARROLLO NORMATIVO EUROPEO, APUNTA CLARAMENTE HACIA UN ENTORNO ENORMEMENTE ABIERTO Y FLEXIBLE EN EL QUE EL CONSUMIDOR ESTARÁ ABSOLUTAMENTE EMPODERADO EN TORNO A SUS DATOS.

EN UNESPA SEGUIMOS DE CERCA, SOBRE TODO, EL PROYECTO FIDA, QUE ES EL PROYECTO DE NORMA LLAMADO A ESTABLECER LAS REGLAS DE JUEGO PARA LA COMPARTICIÓN DE DATOS EN EL ÁMBITO FINANCIERO, INCLUIDOS LOS SEGUROS. COMO PRIMER COMENTARIO RESPECTO A FIDA CABRÍA DECIR QUE HUBIERA SIDO PREFERIBLE QUE LA COMPARTICIÓN DE DATOS DE SEGUROS SE HUBIESE ACOMETIDO DE MANERA PAULATINA, EMPEZANDO EN UN ÁMBITO O SEGURO CONCRETO. POR EJEMPLO, AQUEL EN EL QUE EL INTERCAMBIO PUEDA APORTAR MÁS BENEFICIOS A LOS CONSUMIDORES.

ESTO PERMITIRÍA COMPROBAR LAS IMPLICACIONES REALES DE LOS ESQUEMAS DE COMPARTICIÓN Y CORREGIR SUS POSIBLES DEFECTOS ANTES DE SU EXTENSIÓN PAULATINA A OTROS PRODUCTOS DE SEGURO. TAMBIÉN CREEMOS QUE ES ESENCIAL QUE LA NORMA GARANTICE UN INTERCAMBIO DE DATOS EQUILIBRADO Y JUSTO ENTRE LOS DIFERENTES ACTORES. POR ELLO LA COMPARTICIÓN DEBE SER PROPORCIONAL Y RAZONABLE, Y LIMITARSE A LOS DATOS QUE SON PROPORCIONADOS POR EL CLIENTE, PROTEGIENDO AQUELLOS DATOS GENERADOS POR LAS PROPIAS ENTIDADES.

POR ÚLTIMO, EN EL SECTOR ASEGURADOR ESPAÑOL CONSIDERAMOS ESCASO EL PLAZO OTORGADO PARA ADAPTARSE A FIDA. APENAS SE CONTEMPLA UN PERÍODO DE 18 MESES PARA EL DESARROLLO OPERATIVO DE LOS SISTEMAS DE INTERCAMBIO DE DATOS

FINANCIEROS. POR TODO ELLO NOS ENCONTRAMOS ANTE UN PROYECTO AMBICIOSO QUE, SIN EMBARGO, PODRÍA ESTAR MÁS ACOMPASADO Y DISPONER DE UN CALENDARIO MÁS ASEQUIBLE.

LA OTRA GRAN LÍNEA EVOLUTIVA QUE SE PUEDE AVENTURAR EN EL MOMENTO PRESENTE ES LA IMPLANTACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL ÁMBITO ASEGURADOR.

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL DEBE SER UNA HERRAMIENTA QUE PERMITA MEJORAR LA GESTIÓN DEL SEGURO Y EL SERVICIO PRESTADO A LOS CLIENTES PROVEYÉNDOLES, POR EJEMPLO, DE PRODUCTOS PLENAMENTE ADAPTADOS A SUS EXIGENCIAS Y NECESIDADES. ADEMÁS, LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PUEDE CONTRIBUIR A MEJORAR LA PREVENCIÓN, REDUCIENDO LA SINIESTRALIDAD Y PERMITIENDO A LAS ENTIDADES DAR COBERTURA A RIESGOS QUE HASTA EL MOMENTO NO ERAN TÉCNICAMENTE ASEGURABLES, TODO ELLO EN BENEFICIO DE UNA SOCIEDAD MÁS RESILIENTE.

ESTAMOS, POR TANTO, ANTE UNA OPORTUNIDAD ÚNICA DE ESTABLECER UNA REGULACIÓN PROPORCIONADA, QUE FACILITE EL ACCESO DE LOS CONSUMIDORES A LOS BENEFICIOS DE ESTA TECNOLOGÍA Y PERMITA LA NECESARIA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA ECONOMÍA EUROPEA.



PARA LOGRAR ESTO, LA DEFINICIÓN DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DEBE SER LO MÁS CLARA Y PRECISA POSIBLE. SOBRE TODO, TENIENDO EN CUENTA EL CARÁCTER GLOBAL DE LOS SISTEMAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y LA NECESIDAD DE GARANTIZAR LA COHERENCIA A ESCALA INTERNACIONAL. EN ESTE SENTIDO, DESDE LA INDUSTRIA EUROPEA SE ABOGA POR QUE DICHA DEFINICIÓN SE ACOMPASE CON LA UTILIZADA POR LA OCDE GARANTIZÁNDOSE ASÍ ESA DIMENSIÓN INTERNACIONAL.

POR OTRO LADO, Y COMO QUIZÁ SEPAN, EN EL MARCO DE LA TRAMITACIÓN PARLAMENTARIA DEL REGLAMENTO SOBRE INTELIGENCIA ARTIFICIAL SE INCLUYÓ, DE MANERA SORPRESIVA, SU APLICACIÓN PARA LA TARIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DEL RIESGO EN SEGUROS DE VIDA Y ENFERMEDAD DENTRO DE LA LISTA DE USOS DE ALTO RIESGO.

EN EL SECTOR ASEGURADOR, AL IGUAL QUE NUESTRO SUPERVISOR EUROPEO, LA EIOPA, CONSIDERAMOS QUE LOS SEGUROS DEBERÍAN EXCLUIRSE DE LA LISTA DE SISTEMAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DE ALTO RIESGO. ADEMÁS, CREEMOS QUE ES IMPORTANTE QUE CUALQUIER FUTURA INCLUSIÓN EN ESTOS SEGUROS NO SE REALICE CON CARÁCTER GENERAL, SINO EN REFERENCIA A USOS CONCRETOS Y ESPECÍFICOS QUE ESTÉN DEBIDAMENTE CONTRASTADOS Y JUSTIFICADOS.

LA PROPIA NATURALEZA DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Y EL ESTRICTO RÉGIMEN DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN SECTORIAL, ENTRE OTROS MUCHOS ASPECTOS, DETERMINA QUE EL USO DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN SEGUROS NO SUPONGA UN RIESGO PARA LAS LIBERTADES FUNDAMENTALES DE LOS CIUDADANOS QUE ES, EN ÚLTIMA INSTANCIA, EL FIN QUE PERSIGUE EL REGLAMENTO A LA HORA DE CATALOGAR UN USO DE ALTO RIESGO

ESTO ES, EN TODO CASO, EL CAMPO NORMATIVO. LUEGO QUEDA EL OTRO CAMPO DE JUEGO, QUE ES EL MERCADO, Y SU DESARROLLO. AQUÍ ES DONDE VERDADERAMENTE SE VA A PRODUCIR EL CAMBIO QUE, ESTOY CONVENCIDA, TENEMOS EL RETO DE CONVERTIR EN UN BENEFICIO TOTAL. ES DECIR, EL CAMBIO DEBE SER BENEFICIOSO TANTO PARA LAS ASEGURADORAS Y SU EFICIENCIA; COMO PARA EL CLIENTE.

ACTUALMENTE NOS ENCONTRAMOS EN UN MOMENTO MUY ESPECIAL, PUESTO QUE ESPAÑA OSTENTA LA PRESIDENCIA DEL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA Y, DENTRO DE LOS DOSIERES NORMATIVOS QUE DEBERÁ TRATAR, HAY UNO DE ESPECIAL TRASCENDENCIA PARA EL SECTOR ASEGURADOR. ES LA 'ESTRATEGIA DE INVERSIÓN MINORISTA', QUE NORMALMENTE CONOCEMOS COMO RIS, POR SUS SIGLAS EN INGLÉS. ESTA REGULACIÓN INTRODUCIRÁ UNA SERIE DE MODIFICACIONES EN LA NORMATIVA DE

DISTRIBUCIÓN Y DE PRODUCTOS MINORISTAS DE INVERSIÓN BASADOS EN SEGUROS, NORMALMENTE CONOCIDOS COMO IBIP.

LA 'ESTRATEGIA DE INVERSIÓN MINORISTA' BUSCA AUMENTAR LA PARTICIPACIÓN Y LA CONFIANZA DE LOS CONSUMIDORES EN LOS MERCADOS FINANCIEROS. ESTE ES UN FIN QUE COMPARTIMOS PLENAMENTE EN EL SECTOR ASEGURADOR Y, POR ELLO, APLAUDIMOS QUE LA NORMA ESTABLEZCA EL RECONOCIMIENTO DEL FORMATO DIGITAL COMO OPCIÓN POR DEFECTO PARA EL SUMINISTRO DE INFORMACIÓN O ANIME A LOS ESTADOS MIEMBROS A APOSTAR POR LA EDUCACIÓN FINANCIERA.

CREEMOS, EN CAMBIO, QUE SI SE PRETENDE IMPULSAR EL AHORRO ES IMPRESCINDIBLE CONTAR CON LA DISTRIBUCIÓN EN SU ROL DE GARANTE DE UN ASESORAMIENTO DE CALIDAD NECESARIO PARA ATERRIZAR LA VARIADA OFERTA DE PRODUCTOS Y COBERTURAS EXISTENTES A LAS NECESIDADES CONCRETAS Y DISPARES DE CADA CLIENTE. EL ASESORAMIENTO ES LO QUE PERMITE A UNA PERSONA SER CONSCIENTE DE LOS RIESGOS A LOS QUE ESTÁ EXPUESTA Y TOMAR CARTAS EN EL ASUNTO. POR ESO, DESDE LA INDUSTRIA APOSTAMOS POR QUE RIS PERMITA ESTABLECER UN SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS EFICIENTE, CENTRADO EN LAS NECESIDADES DEL CLIENTE Y QUE PONGA DE MANIFIESTO LOS BENEFICIOS DEL ASESORAMIENTO. AQUÍ ME GUSTARÍA

SUBRAYAR QUE TODA LA INDUSTRIA DEL SEGURO MANTENEMOS UNA POSICIÓN COMÚN: AMAEF, ADECOSE, EL CONSEJO GENERAL DE COLEGIOS DE MEDIADORES Y, POR SUPUESTO, UNESPA, A LA QUE REPRESENTO.

EN ESTE SENTIDO, CREEMOS QUE EL PAGO DE UNA COMISIÓN POR LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS PERMITE DEMOCRATIZAR EL ASESORAMIENTO Y HACERLO ASEQUIBLE PARA TODO EL MUNDO, REDUCIENDO LA BRECHA DE PROTECCIÓN EN SEGUROS DE AHORRO AL LLEGAR A TODAS LAS CAPAS Y NIVELES DE POBLACIÓN QUE ACCEDEN AL MISMO A UN COSTE MUTUALIZADO. LIMITAR EL ASESORAMIENTO CON COMISIÓN, COMO PROPONE EL EJECUTIVO COMUNITARIO, SUPONE IR EN LA DIRECCIÓN CONTRARIA. ESO HACE MÁS DIFÍCIL A LAS PERSONAS ACCEDER A EXPERTOS QUE PUEDEN ASESORARLES EN CÓMO GESTIONAR SU PATRIMONIO FINANCIERO. LA EXPERIENCIA HA DEMOSTRADO QUE EN LOS POCOS MERCADOS EN LOS QUE SE HAN ESTABLECIDO RESTRICCIONES IMPORTANTES AL COBRO DE COMISIONES SE HA PRODUCIDO UN DÉFICIT DE ASESORAMIENTO QUE AFECTA ESPECIALMENTE A LAS PERSONAS QUE TIENEN MENOR CAPACIDAD DE INVERSIÓN O PRESENTAN MENORES NIVELES DE EDUCACIÓN FINANCIERA.

ASIMISMO, CREEMOS QUE RIS DEBE RECONOCER EL VALOR QUE, EN TÉRMINOS DE PROTECCIÓN Y SERVICIO, PROPORCIONA EL SEGURO. RIS DEBE EVITAR PLANTEARLO TODO

EN TÉRMINOS DE COSTE, ALGO EN LO QUE INCURRE CUANDO PLANTEA ESTABLECER ÍNDICES DE REFERENCIA O 'BENCHMARKS'. CREEMOS QUE EL AUMENTO EN LA CONFIANZA EN LOS MERCADOS FINANCIEROS PASA POR QUE LOS CLIENTES ACCEDAN A UNA AMPLIA Y VARIADA GAMA DE PRODUCTOS DONDE, A TRAVÉS DE UN ASESORAMIENTO DE CALIDAD, PUEDAN ACCEDER AL QUE MEJOR SE AJUSTA A SUS OBJETIVOS Y NECESIDADES DE INVERSIÓN. Y ESE PRODUCTO NO TIENE POR QUÉ SER, NECESARIAMENTE, EL PRODUCTO MÁS BARATO, SINO EL QUE APORTE MÁS TRANQUILIDAD, SEGURIDAD Y PROTECCIÓN AL CLIENTE.

NO QUIERO ABANDONAR EL TERRENO DE LOS IBIP A LOS QUE HE ALUDIDO HACE UN RATO, PORQUE ME VIENE BIEN PARA COMENTAR UNA TENDENCIA DE FUTURO MÁS QUE CREO QUE HOY HAY QUE TENER MUY CLARA: LA SOSTENIBILIDAD.

LA NORMATIVA DE SOSTENIBILIDAD YA ES UNA REALIDAD EN EL MUNDO DEL AHORRO. EL 'REGLAMENTO 2019/2088, SOBRE DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN RELATIVA A SOSTENIBILIDAD EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS' –Y MUY PARTICULARMENTE SUS ARTÍCULOS 8 Y 9–, REGULA LOS PRODUCTOS QUE PROMUEVEN CARACTERÍSTICAS MEDIOAMBIENTALES O SOCIALES, Y AQUÉLLOS QUE TIENEN COMO OBJETIVO INVERSIONES SOSTENIBLES. ES CIERTO QUE CON LA PUBLICACIÓN DE ESTA NORMA NO BASTA. EL

REGLAMENTO SIRVE PARA QUE SEPAMOS QUÉ DEBEMOS TRANSPARENTAR FRENTE AL CLIENTE EN MATERIA DE SOSTENIBILIDAD; PERO, OBTIAMENTE, PARA ELLO NECESITAMOS UN MARCO NORMATIVO COMPLETO Y CLARO PARA ENTENDER MEJOR SUS OBLIGACIONES Y, SOBRE TODO, UN VOLUMEN RELEVANTE DE EMISIONES DE ACTIVOS SOSTENIBLES QUE SIRVAN DE SUBYACENTES A LA HORA DE OFERTAR ESTOS PRODUCTOS A NUESTROS CLIENTES. EN ESTE SENTIDO, ES CLAVE ACLARAR EL TRATAMIENTO DE LA DEUDA SOBERANA EN EL ÁMBITO DE LA NORMATIVA DE FINANZAS SOSTENIBLES DE LA UNIÓN EUROPEA DADO QUE EL SECTOR FINANCIERO, Y CONCRETAMENTE EL ASEGURADOR, ES UNO DE LOS PRINCIPALES TENEDORES DE LA DEUDA DEL REINO DE ESPAÑA.

DICHO ESTO, SIN EMBARGO, LA SEMILLA ESTÁ PLANTADA, Y LA VOLUNTAD TAMBIÉN EVIDENTE DEL LEGISLADOR ES QUE EL SECTOR FINANCIERO EUROPEO HAGA ESFUERZOS PARA QUE GERMINE. POR PURA LÓGICA, EL PUNTO DE ENTRADA DE LOS PRODUCTOS CON DEFINICIÓN SOSTENIBLE ES AQUEL PRODUCTO EN EL QUE EL COMPONENTE INVERSOR ES IMPORTANTE Y, ADEMÁS, ESTAMOS HABLANDO DE DAR OPCIONES AL CLIENTE; DE UNA CAPACIDAD REAL POR SU PARTE A LA HORA DE DECIDIR ADÓNDE VA TODO O PARTE DE SU PRIMA. ESTO NOS LLEVA, CLARAMENTE, A LOS PRODUCTOS EN LOS QUE EL TOMADOR

ASUME EL RIESGO DE LA INVERSIÓN, PUESTO QUE ESTÁN CUMPLIENDO CLARAMENTE CON ESTAS DOS CARACTERÍSTICAS.

TENIENDO EN CUENTA QUE LOS IBIP SON UNO DE LOS PUNTOS DE REFERENCIA DEL CANAL BANCOASEGURADOR, CREO QUE ESTÁ CLARO QUE USTEDES, LAS PERSONAS QUE TRABAJAN EN DICHO CANAL, SON LOS PRIMEROS QUE VAN A TENER QUE GESTIONAR LA IMPLANTACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE SOSTENIBILIDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE SEGUROS. SU CONTACTO PERMANENTE CON EL CLIENTE LOS CONVIERTE EN ELEMENTOS FUNDAMENTALES A LA HORA DE DEFINIR EL PERFIL SOSTENIBLE DE ÉSTE, QUE ES ALGO QUE LA NORMATIVA DE DISTRIBUCIÓN TAMBIÉN EXIGE; Y, SOBRE TODO, SOBRE SUS HOMBROS REPOSAN LAS PRIMERAS RESPONSABILIDADES DE ESTE PROCESO QUE, COMO LA DIGITALIZACIÓN, ES OTRA CARACTERÍSTICA QUE, SIN DUDA, VA A MARCAR LAS TENDENCIAS DEL SECTOR ASEGURADOR EN LOS AÑOS POR VENIR.

ÉSTAS SON, SUCINTAMENTE, LA REALIDAD Y TENDENCIAS QUE CREO VER EN UNA ACTIVIDAD COMO ES LA QUE DESARROLLA EL CANAL BANCOASEGURADOR. UNA ACTIVIDAD DE ALTO VALOR AÑADIDO, COMO HE COMENTADO AL INICIO DE MI PONENCIA, Y CON UN ELEVADO NIVEL DE RESPONSABILIDAD, COMO HE TRATADO DE PONER DE MANIFIESTO AL CIERRE DE MI INTERVENCIÓN. EL CANAL BANCOASEGURADOR HA

RESPONDIDO EN EL PASADO A RETOS MUY IMPORTANTES Y, POR CONSIGUIENTE, ESTOY CONVENCIDA DE QUE, TANTO EN EL PRESENTE COMO EN EL FUTURO, SERÁ CAPAZ DE DAR RESPUESTA A CUANTOS RETOS SE LE PLANTEEN.

MUCHAS GRACIAS A TODOS POR SU ATENCIÓN.

BORRADOR