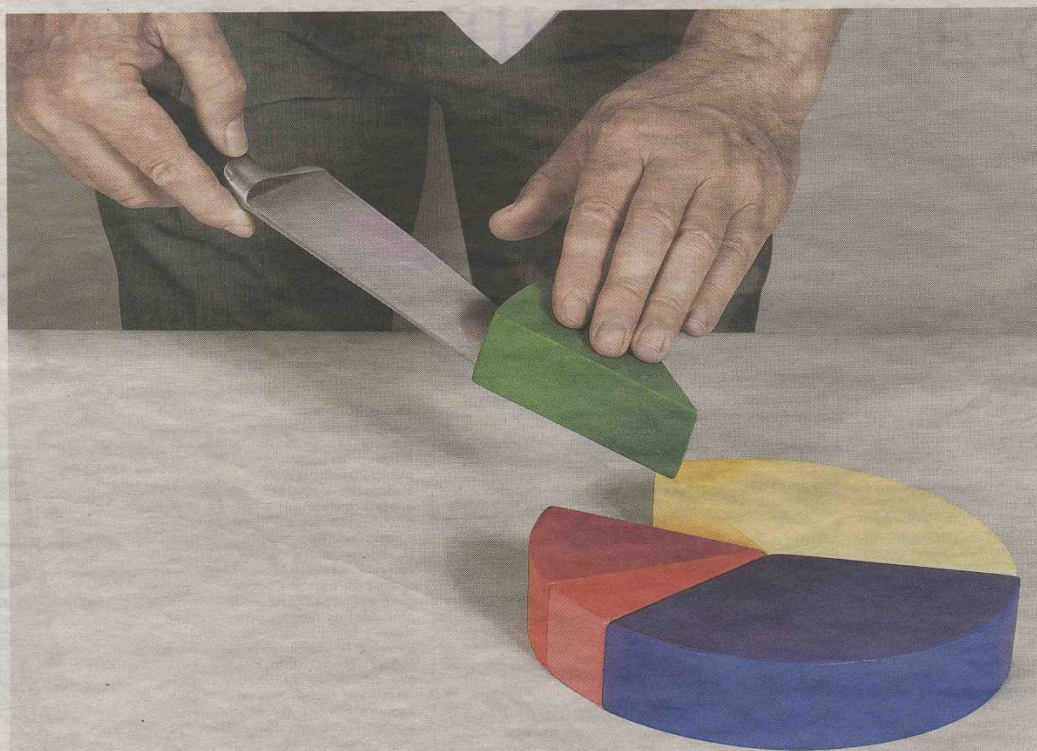


EL ECONOMISTA MARTES, 14 DE DICIEMBRE DE 2010

elExtra de

seguros

y planes de pensiones



GETTY

El espejo de la situación económica

POR JAVIER LABIANO

Como un espejo. El sector asegurador se ha convertido en fiel reflejo de la actividad económica del país ya que, en buena medida, depende de ésta para potenciar su negocio y elevar la recaudación de primas. Por eso, las dificultades no han llegado es-

te año, sino que 2009 ya fue un ejercicio difícil y el actual también lo está siendo. Las tensiones que han afectado a la economía en su conjunto también han obligado a las compañías de seguros a adoptar medidas para responder a los cambios en la demanda de productos, en las posibles estrategias de inversión o en las técnicas aplicadas para la gestión de riesgos. Pero la situación del mercado se ha com-

plorado cada vez más con una reducción de asegurados, debido al elevado nivel de desempleo y, consecuentemente, con una disminución de beneficios. Este contexto ha generado una fuerte competencia en el mercado por mantener el negocio propio y capturar el de la competencia.

Los ramos más ligados a las principales actividades económicas del país son los que más están

sufriendo los efectos de la coyuntura económica general. Hasta septiembre de este año, los ingresos por primas del conjunto del sector asegurador se situaron en 41.977 millones de euros, un 5 por ciento menos que en igual período de 2009. En vida, las primas netas disminuyeron un 10,87 por ciento, aunque el ahorro gestionado aumentó un 1,84 por ciento. Autos siguió disminuyendo a un ritmo del 1

por ciento, consecuencia de la crisis y la eliminación de las ayudas públicas al sector del motor, mientras que salud y multirriesgos tuvieron una evolución positiva. Los demás ramos no vida continúan cayendo, aunque cada vez en menor medida. Sin embargo, los que sí confirman su recuperación son los fondos de pensiones, cuyos activos crecieron un 3 por ciento, hasta los 84.627 millones de euros.

SEGUROS Y PLANES DE PENSIONES INCERTIDUMBRE ANTE EL FUTURO

La crisis frena el negocio y agudiza la imaginación

La recaudación por primas disminuyó un 5% hasta septiembre y los ramos que más han sufrido son los relacionados con las principales actividades económicas del país. Unas aseguradoras ajustan precios y ofrecen más servicios y otras se especializan y lanzan nuevos productos. POR JAVIER LABIANO

La crisis arrastra al sector asegurador. Los ramos relacionados con las principales actividades económicas del país son los que más están sufriendo los efectos de la coyuntura económica general. Hasta septiembre de este año, los ingresos por primas del sector asegurador se situaron en 41.977 millones de euros, un 5 por ciento menores que los logrados en igual periodo de 2009. En estos momentos, su negocio está más ligado que nunca a la recuperación general del país.

En vida, las primas habían disminuido en los nueve primeros meses del año un 10,87 por ciento. Según Antonio Lechuga, de KPMG, esto se debe fundamentalmente a la caída de los seguros vinculados a la venta de viviendas y a la oferta de depósitos bancarios con altos tipos de interés.

Pero no todo son malas noticias. El ahorro gestionado a la misma fecha aumentó un 1,84 por ciento con respecto a septiembre de 2009, y un 1 por ciento en los nueve primeros meses de 2010.

En no vida, la situación es distinta según el ramo. El de autos sigue disminuyendo a un ritmo del 1 por ciento (menor que la reducción de 2009), "consecuencia de la crisis y la eliminación de las ayudas públicas"; mientras que salud y multirriesgos tienen una evolución positiva que se confirma progresivamente.

Ligeros repuntes

En cambio, los demás ramos no vida continúan disminuyendo, pero en menor medida cada trimestre, incluyendo el seguro de crédito que ha tenido una caída significativa en los últimos semestres, consecuencia directa de la crisis y la contratación de la actividad empresarial.

No obstante, ahora, según la secretaria general de la patronal Unespa, Mirenchu del Valle, el seguro de crédito "ha comenzado a repuntar ligeramente tras varios trimestres negativos".

Del Valle también se refiere a los seguros de automóvil, que "consi-

Volumen estimado de primas

Ramos	ENERO-SEP. 2009	ENERO-SEP. 2010	CRECIMIENTO (%)
Total seguro directo	44.316	41.977	-5,28

Ramos de vida	SEPTIEMBRE 2009	SEPTIEMBRE 2010	ÚLTIMOS 12 MESES	DESDE ENERO
Provisiones de vida	142.414	145.040	1,84	0,95

Ramos no vida	ENERO-SEP. 2009	ENERO-SEP. 2010	CRECIMIENTO (%)
Automóviles	8.861	8.764	-1,09
Salud	4.572	4.762	4,15
Multirriesgos	4.516	4.636	2,65
Hogar	-	-	4,86
Comercio	-	-	-0,71
Comunidades	-	-	5,74
Industrias	-	-	-2,33
Otros	-	-	-14,20
Resto no vida	5.896	5.569	-5,55
Total ramos no vida	23.846	23.731	-0,48
Total ramos vida	20.470	18.246	-10,87

Fuente: Unespa.

elEconomista

La crisis ha impactado en la renta y las familias están usando parte de sus ahorros para capear la situación económica

guieron atenuar la caída de 2009 gracias al Plan E sobre la venta de vehículos". A su juicio, otros de los que han pasado por una situación delicada son los vinculados al sector inmobiliario, multirriesgo y vida-riesgo principalmente. Así como el seguro de vida-ahorro, dado que "el desempleo y la incertidumbre están retrayendo a los ciudadanos a la hora de ahorrar en el medio y largo plazo".

Las dificultades del sector no han llegado este año. Como reconoce el director general de Seguros

y Fondos de Pensiones, Ricardo Lozano, 2009 tampoco fue un ejercicio fácil. Las tensiones que afectaron a la economía en su conjunto también "obligaron a las entidades aseguradoras a adoptar medidas para responder con eficiencia y eficacia a los cambios en la demanda de productos, en las posibles estrategias de inversión o en las técnicas aplicadas para la gestión de riesgos".

Pero, la situación del mercado se ha complicado cada vez más hasta llegar al momento actual. Leo Pesquera, socio de la consultora Mercer, señala tres factores que hay que tener en cuenta en estos momentos. El primero, una reducción de los asegurados debido al elevado nivel de desempleo y, consecuentemente, la disminución de beneficios. El segundo, las dificultades de financiación de los pro-

gramas de reestructuración que muchas empresas han acometido debido a la situación de los mercados financieros. Y, en tercer lugar, la fuerte competencia en el mercado asegurador por mantener el negocio propio y capturar el de la competencia.

Menos recursos

Sin duda, la crisis ha tenido un gran impacto en la renta disponible en los hogares españoles y las familias están usando parte de sus ahorros para capear la mala coyuntura económica.

Según Oscar Huerta, director general de la consultora EMB, esta situación tiene tres consecuencias directas. "La menor disponibilidad de recursos para el ahorro y la previsión; un incremento de la sensibilidad de los clientes al precio, en todos los ámbitos del seguro; y una reducción del consumo de seguros no vida". En este último caso, el seguro de automóvil se ve afectado por "la menor venta de vehículos y la reducción anticipada de coberturas"; en hogar por "la menor venta

Se está produciendo una batalla en el mercado por mantener el negocio y capturar el de la competencia

de viviendas"; y en multirriesgos-pymes por "la reducción de la actividad en este segmento".

Ante este panorama, algunas compañías de seguros han optado por ajustar los precios de sus pólizas o tratar de ofrecer servicios añadidos. Pero, según Huerta, es importante que establezcan una estrategia clara y coordinada para actuar ante el cliente que solicita una reducción de coberturas o busca una rebaja en el precio. El experto de Mercer, Leo Pesquera, indica que algunas compañías in-

terentan, en primer lugar, reducir sus gastos fijos y los de distribución.

Y, a continuación, se plantean nuevos productos o servicios. Por ejemplo, "en el ámbito médico están apareciendo nuevas coberturas complementarias a las ya existentes, encaminadas a la prevención y bienestar de los empleados; y en vida, nuevos productos de ahorro conservadores, dada la situación de la renta variable".



INCERTIDUMBRE ANTE EL FUTURO **SEGUROS Y PLANES DE PENSIONES**

En momentos como estos también es frecuente recurrir a medidas reactivas. Oscar Huerta ofrece un ejemplo: la creación de equipos para tratar de recuperar a los clientes que declaran su intención de no renovar sus pólizas. "Bajo unos parámetros bien estructurados, la medida puede resultar efectiva dependiendo de la compañía, aunque hay que prestar atención a su eficiencia económica, tanto a corto como a largo plazo".

Los expertos recomiendan que las compañías evalúen los pros y los contras de la situación y estudien el impacto del entorno en su cartera de clientes existentes —que es la base de crecimiento del negocio— sin perder de vista su mercado potencial.

Y, entonces, una actuación inmediata en aspectos clave como la definición de segmentos a potenciar y proteger, el establecimiento de tácticas de diversificación del

riesgo y la identificación de nuevos nichos objetivo y mercados a evitar serán cuestiones fundamentales.

Estos pasos permitirán a las aseguradoras alinear sus estrategias de marketing, pricing y servicios (incluyendo siniestros y la prevención del fraude) para optimizar los márgenes, personalizando los precios con técnicas analíticas avanzadas, a la vez que ofrecen propuestas de valor a sus clientes.

Para acrecentar su negocio en tiempo de crisis, las aseguradoras han intentado generar durante este año nuevos productos en todos los tramos.

Pedro Hernando de la Cuerda, de Efron Consulting, destaca novedades en la contratación de planes de pensiones y seguros de renta vitalicia. Además explica que adaptándose a las necesidades del sector industrial, flexibilizando la contratación de coberturas y faci-

litando la suscripción de riesgos para diferentes situaciones, se han lanzado seguros multirriesgo y todo riesgo para las empresas.

Además, apunta nuevos productos que "hasta hace poco no había forma de asegurar, como los de buen tiempo, accidente de animales domésticos y protección jurídica para compras por Internet".

Nuevas tecnologías

Buscando mayor eficacia y productividad en su negocio, las aseguradoras han intentado también maximizar los beneficios procedentes del uso de las nuevas tecnologías.

Según Hernando de la Cuerda, los avances tecnológicos de los últimos años han provocado tal transformación en la sociedad civil que su impacto en la organización y gestión de las empresas y las instituciones será irreversible.

Así, expone que "la irrupción de las nuevas tecnologías sociales (blogs, wikis, podcasts, redes, etc.) ha generado un alto grado de interconectividad entre los consumidores, lo que les permite intercambiar todo tipo de opiniones sobre diferentes productos y experiencias con otras personas". Por eso, el sector asegu-

Algunas compañías tratan de reducir gastos fijos y de distribución. Y, luego, lanzan nuevos productos y servicios

rador busca en las nuevas tecnologías "la forma de aproximarse a nuevos segmentos de mercado, fidelizar al cliente y conocer sus demandas y necesidades".

Por otra parte, Antonio Iglesias, director de Consultoría de Seguros de Bull, afirma que el uso de las nuevas tecnologías debe orientarse a captar, convencer y conservar al cliente. "Transformar la información disponible en conocimiento, obteniendo una visión global de éste, analizando su valor y su comportamiento, constituye una pieza clave en la estrategia que se debe seguir para fidelizar a los más rentables y elaborar acciones de marketing precisas".

Además, Iglesias resalta la importancia que cobran para el sector tanto los nuevos modelos de negocio basados en la gestión *online* de información (comparación de precios y coberturas de diferentes entidades), como las redes sociales".

A su juicio, éstas constituyen un importante canal de comunicación para transmitir y obtener la opinión que tienen los clientes en cada momento y se configuran como un nuevo modelo que hará posible estudiar su comportamiento y sus necesidades.

SEGUROS Y PLANES DE PENSIONES TIEMPO DE CAMBIOS

Los fondos de pensiones retoman la senda alcista

Superado el retroceso de 2008, crecen un 3% hasta octubre. En plena campaña de fin de año, los planes más demandados serán los garantizados, los mixtos y los de renta fija. Por J. L.

Algunos empiezan a ver la luz al final del túnel. Es lo que les ocurre a los fondos de pensiones, que tras el retroceso sufrido en 2008 han comenzado a notar indicios de recuperación. Como apunta el director general de Seguros y Fondos de Pensiones, Ricardo Lozano, tras el retroceso de hace dos años, durante el pasado ejercicio el patrimonio y la base social de los fondos de pensiones continuaron creciendo, afianzando así el desarrollo de la previsión social complementaria en España.

Ahora, en plena campaña de fin de año, los últimos datos de la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones (Inverco), confirman la recuperación. En concreto, apuntan que el volumen de activos de los fondos de pensiones alcanzó los 84.627 millones de euros hasta el 30 de septiembre de 2010, lo que supone un aumento del 3 por ciento con respecto a la misma fecha de 2009.

Las aportaciones netas del tercer trimestre alcanzaron los 132 millones de euros, mientras que las brutas acumuladas del conjunto del actual ejercicio (2.912 millones) han sido superiores a las registradas en los nueve primeros meses del pasado (2.813 millones). El número de participantes estimado se sitúa en ocho millones.

Ahora, inmersos ya en la recta final del ejercicio, parece que los planes más demandados serán los garantizados, seguidos de los mixtos y los de renta fija. Así se desprende de la primera encuesta realizada por el Observatorio Inverco a las entidades gestoras de estos productos.

Así mismo, el 49 por ciento de las entidades gestoras de planes de pensiones consultadas cree que el volumen de suscripciones netas de estos productos a cierre de 2010

se mantendrá con respecto a los 1.600 millones de euros alcanzados el año anterior. Un 17 por ciento prevé que esta cifra aumente y sólo el 34 por ciento cree que será más baja.

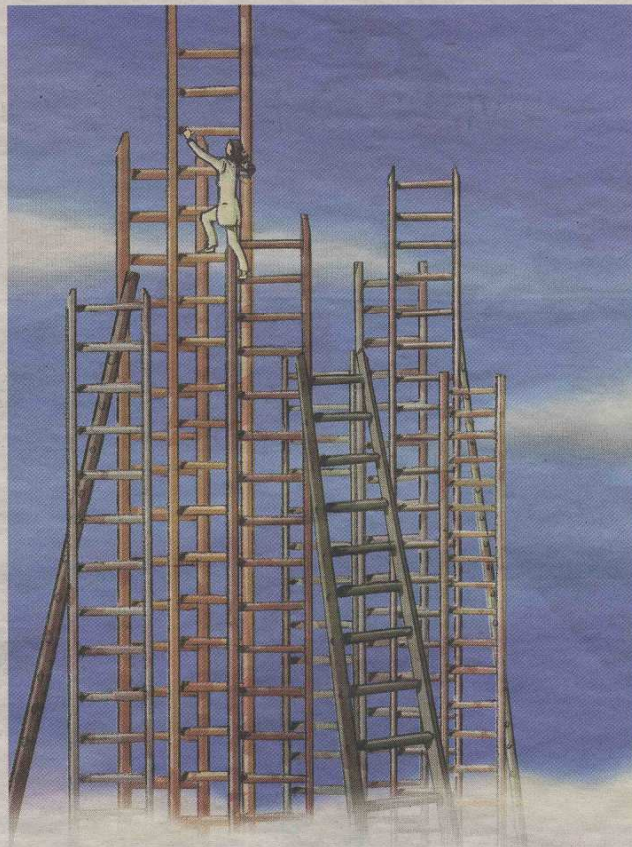
Los motivos principales por los que puede aumentar son el incremento de la tasa de ahorro de las familias, la rentabilidad y el tratamiento fiscal. En contraste, quienes prevén que esta cifra disminuya mencionan como motivos principales el contexto económico actual y la reducida liquidez del producto.

Escasa rentabilidad

En principio, la rentabilidad tampoco parece dar demasiados motivos para la alegría. Según el Servicio de Medición de Fondos de Pensiones PIPS (Pension Investment Performance Service) de la consultora Mercer, los fondos españoles tuvieron una rentabilidad mediana del -1,9 por ciento en noviembre, mientras que la acumulada en el año era del 0,0 por ciento. Sin embargo, si observamos la de los últimos doce meses, las cosas cambian, ya que en ese periodo la estimada era del 1,6 por ciento.

Por lo que se refiere a los planes de pensiones del sistema individual, los datos de Inverco a 30 de octubre, indicaban que la rentabilidad media en los últimos doce meses había sido del 1,36 por ciento. Eso sí, destacaban los de renta variable, con un 7,33 por ciento, y los de renta variable mixta, con un 3,84 por ciento.

No existe unanimidad entre los expertos ante la evolución del sector. Leo Pesquera, de Mercer, asegura que no se ha producido ninguna recuperación de los planes de pensiones y afirma que no se producirá hasta que no cambie la fiscalidad. Pero también recuerda que está anunciada una nueva reforma de las pensiones públicas y que, una vez que se implante ésta,



GETTY

Planes de pensiones

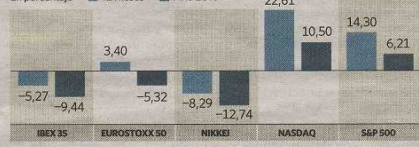
Rentabilidades medias anuales ponderadas

En porcentaje

SISTEMA INDIVIDUAL	20 AÑOS	15 AÑOS	10 AÑOS	5 AÑOS	3 AÑOS	1 AÑO
Renta fija a corto plazo	4,84	3,20	1,74	1,41	1,36	-0,05
Renta fija a largo plazo	5,16	3,64	2,05	1,85	2,57	1,31
Renta fija mixta	5,13	3,54	0,93	0,72	-1,16	1,07
Renta variable mixta	5,92	4,18	-0,17	0,23	-5,58	3,84
Renta variable	2,60	7,75	-2,11	0,05	-9,48	7,33
Garantizados	-	-	4,49	0,99	0,17	-0,17
Total planes	5,13	3,61	0,82	0,93	-1,13	1,36

Resultados en los mercados de valores

En porcentaje



Fuente: Inverco.

elEconomista

animará a la creación de nuevos planes de pensiones privados.

Sin embargo, José Ramón Arce, de Liberty Seguros, si cree que se ha producido una mejora en la situación de los fondos de pensiones. "Durante 2009 ya hubo una recuperación tanto en volumen de activos del 8,1 por ciento, como en número de participantes del 1,2 por ciento, situación que, al tercer trimestre de 2010, se mantiene estable". No obstante, puntualiza que "hay que esperar a finalizar el actual trimestre, para ver el efecto negativo que ha supuesto la caída de rentabilidades registrada durante los últimos meses".

Por otra parte, aunque las previsiones de participes eran alentadoras, está por ver cómo evolucionan algunos elementos: "las aportaciones que se concentran en este periodo de año, el efecto rentabilidad y cómo se comportan las movilizaciones de fondos de pensiones a otros productos como los PPA".