

ENTREVISTA | PILAR GONZÁLEZ DE FRUTOS, PRESIDENTA DE UNESPA

“El alto precio de la vivienda frena la capacidad de ahorro a largo plazo”

La presidenta de la Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (Unespa) analiza la situación del sector.

ADRIÁN SOTÉS

Pilar González de Frutos comenzó su carrera en el sector asegurador en 1980, año en que entró a formar parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. En 1997, fue nombrada directora de este organismo y, por tanto, presidenta del Consorcio de Compensación de Seguros, una etapa que se cerró a finales de 2002. Desde julio de 2003, es la presidenta de Unespa.

Pregunta: En 2003, los expertos apuntaban a una posible recuperación para el sector asegurador, después de unos años difíciles desde 2001. ¿En qué medida se han cumplido estas expectativas?

Respuesta: Las entidades aseguradoras han demostrado una gran capacidad de recuperación tras los atentados del 11-S y, actualmente, tienen una situación financiera totalmente saneada. Además, aquellas que cotizan en los mercados internacionales son valores rentables y solventes. Por tanto, las expectativas se han cumplido totalmente.

“El sector asegurador ya está preparado para hacerse cargo de los daños provocados por el terrorismo”

P: El 11-M ha acentuado la incertidumbre de nuevo, ¿de qué manera puede repercutir en la situación del mercado?

R: Por el momento, la influencia del 11-M en los mercados de valores, uno de los elementos fundamentales de la crisis anterior, no ha sido tan dramática como la del 11-S. Por otra parte, el debate sobre cómo asegurar los daños por terrorismo ya estaba encima de la mesa. Así pues, no es un elemento tan nuevo como lo fue en 2001.

P: ¿Es necesario crear una nueva oferta por parte de las aseguradoras?

R: España tiene un sistema para cubrir los siniestros



Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa. / Rafa Martín

que se producen como consecuencia de atentados terroristas, mediante el que la prima de diversos tipos de seguros se recarga a favor del Consorcio de Compensación de Seguros, que se encarga de indemnizar a los afectados por una catástrofe natural, un tumulto popular o un atentado terrorista. Por lo tanto, el sector asegurador español está plenamente preparado para hacerse cargo de los daños provocados por tales motivos y, en prin-

cipio, no parece que sea necesario plantear nuevas ofertas, aunque el sector está abierto a estudiar cualquier demanda que plantee la sociedad.

P: ¿Es previsible un encarecimiento de las primas por estos motivos?

R: En principio no es probable y no parece que por el momento sea necesario, aunque la decisión final la debe tomar el Consorcio de Compensación de Seguros, órgano oficial dependiente

del Ministerio de Economía. **P:** El año pasado, el ramo de vida fue el que tiró del negocio. ¿Ocurre lo mismo en este ejercicio?

R: El crecimiento del ramo de vida tiene su razón de ser en el desarrollo del sistema de previsión complementaria en España, algo necesario por muchas más razones, y mucho más importantes, que el interés asegurador. No obstante, dicho crecimiento podría ser más elevado si se avanzase en la arti-

culación del *segundo pilar*, la previsión colectiva en el ámbito de la empresa. Articulación que tiene que producirse en los próximos años.

P: Algunas entidades financieras han comenzado a exigir al cliente, como condición para contratar una hipoteca, un seguro de vida y un seguro por pérdida de ingresos, además del multirriesgo. ¿Se trata de una norma obligatoria para el cliente?

“El ramo de vida crecería más si se avanzase en la previsión colectiva en la empresa”

R: Cuando una entidad financiera concede un préstamo hipotecario es lógico que quiera tener una garantía de que ese dinero se va a devolver íntegramente. Por ello, exigen al cliente un aval en forma de seguro sobre su vida, su casa o lo que estime conveniente. Se trata de una decisión que depende del banco o caja que concede el

préstamo y el cliente es el que debe decidir si quiere solicitar ese préstamo con esas condiciones o no. Es una estrategia particular de cada entidad financiera y el cliente no está obligado a hacerse un seguro si no quiere.

“La exigencia de más seguros para conceder hipotecas seguirá aumentando en el futuro”

Sin embargo, tampoco el banco o caja está obligado a conceder ese préstamo. El cliente es el que debe decidir con qué entidad financiera quiere firmar su préstamo hipotecario, pero debe aceptar los condicionantes que estipula ese banco o caja, o si no está de acuerdo, pedir el préstamo en otra entidad financiera. Se trata de una práctica muy extendida y desde el sector creemos que cada vez se va a imponer más en el mercado. **P:** El encarecimiento de la vivienda es uno de los principales frenos para impulsar el ahorro para la jubilación. ¿Cómo se podría mejorar en este terreno?

R: Efectivamente, muchos analistas económicos hablan de una economía *enladrillada*, en la que las familias invierten porcentajes altísimos de sus ingresos en la compra de una vivienda, con lo cual, están menoscabando su capacidad de ahorro a largo plazo. Éste es un importante motivo de que en España el ahorro para la jubilación esté muy lejos de los niveles de otros países europeos y de que la cultura del ahorro a largo plazo esté mucho menos extendida socialmente. No creo que la inclusión de más seguros a la hora de pedir un préstamo hipotecario esté influyendo significativamente en el poco ahorro a largo plazo que se registra en nuestro país, creo que se trata más de una menor capacidad de ahorro como consecuencia del encarecimiento del precio de la vivienda y, tal y como explicaba antes, una cultura poco extendida del ahorro a largo plazo. Desde el sector queremos universalizar esta cultura a través de una mayor información y comunicación con la sociedad, explicando los beneficios de este tipo de ahorro para el futuro.