

DESGRABACION DISERTACION GABRIEL CHAUFAN

Un poco la idea de mi charla tiene que ver con contarles en qué anda el mercado de seguros de personas y charlar un poco del futuro de este mercado, la verdad que el mercado viene creciendo bien, fuerte, a un ritmo sostenido, bastante equilibrado en términos de volúmenes, tanto lo que es Vida Individual, Vida Colectivo, Retiro aunque todavía golpeado por la reforma previsional, Accidentes Personales, cuando uno mira el negocio o la actividad del seguro de Vida, de personas, de vida y retiro, estamos conformes en cuanto a cómo viene creciendo.

Viene creciendo a tasas bastante por encima del Producto Bruto, desde la crisis del 2002, lo cual también habla de que es una actividad bastante acíclica, no sufre tanto las caídas de la actividad económica, tampoco aprovecha las subidas y desde ese punto de vista estamos conformes y hay muchas razones por las cuales esto está siendo así.

El primero es el crecimiento macroeconómico, cuando la economía crece y lo hace a las tasas que viene creciendo la economía argentina y con la cantidad de años que estamos teniendo este crecimiento sostenido obviamente esto derrama en casi todas las actividades de la economía.

Obviamente nos gustaría como aseguradores que derramen un poco más en seguros, un poco menos en consumo, la verdad que el primer motivo por el cual esta actividad está creciendo fuerte es que la macroeconomía, está tirando fuerte y también es de esperarse que siga en los próximos años.

El segundo motivo es lo que algunos especialistas llaman la nueva clase media, este núcleo de gente que en general son asalariados, que están teniendo a través de los acuerdos de los convenios colectivos incrementos salariales muy fuertes inclusive por encima de las inflaciones no Indec y que además tienen dos trabajos, tienen pocos hijos.

Se está dando un fenómeno que los expertos llaman esta nueva clase media, que es un segmento nuevo, incipiente y que le cuesta mucho conseguir su patrimonio, sus objetivos y logros sociales y que entonces tiene una percepción del riesgo bastante más grande que el común de la gente y tiende a cuidar su patrimonio y entre esos cuidados también está el de sus ingresos.

El tercer motivo tiene que ver con las redes de distribución. Hace algunos años participé de una discusión bastante grande sobre todo con gente de países muy desarrollados en términos estructurales pero además muy desarrollados en nuestra actividad como es la gente de Estados Unidos y Japón, respecto de si las redes generaban un mercado más grande o si el mercado más grande era el que generaba mayores redes de distribuciones. Era un poco la discusión del huevo y la gallina.

Qué fue primero, si tener muchas redes de distribución para vender seguros de Vida y Retiro o si en realidad el mercado crece porque la gente compra seguros y eso genera más redes de distribución.

La conclusión a la que se llegó después de un largo debate es que primero están las redes de distribución y después viene el negocio y esto es algo que estamos viendo desde AVIRA con bastante detenimiento.

Las redes de distribución en la Argentina en lo que hace al seguro de Vida y Retiro están creciendo fuerte y esto tiene que ver con compañías que invierten cada vez más en redes propias, en fuerza de venta propia, gente que pertenece a las compañías, capacitadas, con objetivos de venta muy fuertes, tiene que ver con que el mundo de productores y brokers cada vez le tiene menos miedo a esta actividad, cada vez lo tienen más en cuenta al momento de su portafolio, de su oferta de productos y esto también hace que cada vez más tengamos más clientes.

También no sólo de las redes de distribución conocidas, como productores, brokers y la fuerza de venta propia sino también las nuevas redes de distribución.

Sé que a muchos de ustedes no les debe gustar escuchar esto pero el banca seguros es una nueva red de distribución que está captando un mercado incipiente, un grupo de gente que en general no ha tenido acceso a estos seguros y que sin embargo el Banco con productos por ahí enlatados de alguna manera les termina vendiendo su primer seguro y creo que es una oportunidad importante para los productores y para los brokers tratar de a partir de esa primera compra de un individuo tratar de captarlo para poder hacerle productos mucho más a medida y a la altura de sus necesidades.

Los medios electrónicos también son nuevas redes de distribución, el teléfono, Internet.

El mundo de redes de distribución es un elemento importante al momento de entender por qué esta actividad está creciendo fuerte, no sólo en lo que es el mundo de las redes de distribución conocidas sino también en las nuevas redes, que están apareciendo y cada vez con más fuerza.

El cuarto motivo es que tenemos una industria desde el punto de vista de los operadores que es muy sólida, solvente, diversificada, para todos los gustos.

Tenemos compañías extranjeras, de capital extranjero, de capital extranjero donde su casa matriz es una compañía de seguros, compañías cuyo capital extranjero es un Banco, compañías estatales, cooperativas, cooperativas locales, cooperativas de interior, compañías de capital nacional bancario, compañías de capital nacional asegurador, en fin, la verdad es que hay para todos los gustos, con lo cual ninguna redistribución y ningún cliente puede decir ni que esta actividad es monopólica ni que es oligopólica ni que no hay un proveedor de estos seguros que a uno no le guste.

Por el lado de la solvencia también, la verdad es que las compañías históricamente, en la actualidad más todavía, están mostrando niveles de solvencia y solidez que también son una base importante para el momento de desarrollar una actividad como queremos.

Por el lado de los productos hay productos en pesos, en dólares, de corto plazo, de largo plazo, con ahorro, sin ahorro, en fin.

Creo que estamos bastante bien en términos internacionales, la actividad tiene una oferta de productos que realmente está a la altura de la circunstancias y que implica que no haya excusas por parte de los clientes respecto de que no hay productos que de alguna manera se adapten a las necesidades.

La industria viene creciendo bien y básicamente por estos 4 motivos, que obviamente la macro tira y tira mucho, que esta nueva clase media que está surgiendo también es más propensa a comprar seguros de lo que es el resto de la sociedad.

Este tema de tener una industria sólida, solvente, con una cantidad de operadores grande y el cuarto punto que en realidad lo había puesto tercero pero me lo olvidé en este resumen, es que contamos cada vez con más y mejores canales de distribución.

En esta primera parte de mi charla el resumen es que tenemos una actividad que viene creciendo fuerte y bien y, en forma sostenida y muy equilibrada.

La verdad que esto es así sobre una base de actividad que es muy baja y muy chica y no es lo que la industria quiere y no es lo que en otros países, donde el seguro de Vida y Retiro ocupa un rol más importante queremos para esta actividad.

Todavía no logramos que los seguros de Vida y Retiro sean el ahorro y el vehículo o el AHORRO de los ahorros de largo plazo de la gente y este es un objetivo que tenemos que tener porque la verdad es que en otros países del mundo donde esta actividad está más desarrollada, los seguros de Vida y Retiro son el vehículo para los cuales las familias ahorran para su jubilación y logran tener la cobertura personal y familiar que necesitan en caso de pérdida de empleo o pérdida de la vida.

Para eso nos falta mucho y tenemos un montón de deberes que hacer por los cuales esta industria debiera tener un crecimiento no ya sostenido y a tasas grandes sino un crecimiento

totalmente de escala, dar un salto en términos cuantitativos mucho más grande, que posición de cara a la sociedad y de cara a algunas otras economías, realmente dentro de una actividad que sea importante o más importante de lo que es hoy dentro de la dinámica social y económica del país. Para eso hay varias razones y varias tareas que tenemos que encarar.

La primera tiene que ver con concientizar a la sociedad de los cambios estructurales que se están dando en términos de envejecimiento.

Esto que a veces leemos en los diarios, hay economistas, actuarios que andan diciendo que la edad, que la esperanza de vida está creciendo cada vez más y cada vez vivimos más.

Es un cambio estructural como no vimos nunca en la historia de la humanidad, es muy grande y va a tener consecuencias sociales y económicas de una envergadura que creo que no alcanzamos a dimensionar.

Más allá de los problemas coyunturales que hoy tiene Europa, este es un tema que está hoy en la agenda de cualquier político europeo de que no hay forma de seguir financiando las jubilaciones y las pensiones que se pagan; es un problema de que la esperanza de vida de la gente está creciendo tanto que no hay forma de financiarlo si no es a través de mecanismos de Ahorro y de seguros de Retiro.

Hoy Grecia, España, Italia, Francia, Inglaterra están pensando y proponiendo, creo que una de las normas de política más anti demagógicas que es elevar la edad de jubilación de la sociedad sobre todo en un mundo como es Europa que ha vivido desde hace ya varios siglos de un bienestar social que era envidiado por todo el resto del mundo.

Acabo de venir hace unos meses de China, que está reformando su sistema previsional porque están viendo que de acá a 20 años quiebra, están pensando en esquemas de contribución individual, en alargar la edad de jubilación y están pensando en distintos mecanismos mirando al mediano y largo plazo para que el sistema previsional chino no quiebre y no deje a la población jubilada totalmente desprotegida.

Estos cambios que se ven en Europa, en China, en Estados Unidos, también los estamos viendo en la Argentina, lo que pasa es que no terminamos viendo el día a día de cada uno de nosotros.

La esperanza de vida en los últimos veinte pico de años ha crecido más de 4 años en el caso de los hombres y más de 7 en las mujeres; esto demuestra que en la Argentina también se da este fenómeno.

En 2025, el 25% de las mujeres y el 16% de los hombres dentro del país van a ser jubilados o sea que para los que nos dedicamos a Vida y Retiro, una de cada cuatro mujeres y uno de cada seis hombres van a ser jubilados.

Y no estamos preparados como sociedad para enfrentar lo que eso implica en términos sociales, de seguros de salud y obviamente de jubilación.

Este es un primer deber que tenemos como sociedad y como industria, de concientizar a la población respecto de que esto se viene, ya está instalado y tenemos que pensar en mecanismos que cubran esta necesidad y que por otro lado nos genere un negocio que debería tener un tamaño que tampoco tenemos conciencia ni dimensión del mismo.

El segundo punto tiene que ver con los deberes y con aquellas cosas que necesitamos hacer para que esta industria tenga un salto cuantitativo como el que realmente queremos y esto ya lo he dicho, los incentivos fiscales.

Nadie en el mundo está dispuesto dejar de consumir \$1 hoy para consumirlo dentro de 30 años o para dejárselo a sus hijos si no es con incentivos fiscales. No lo digo yo, lo demuestran infinidad de países que cuando han generado un cambio en términos de incentivos fiscales, el seguro de Vida y el seguro de Retiro han explotado en términos de volumen.

La gente naturalmente no está dispuesta a guardarse \$1 en el bolsillo para consumirlo dentro de 30 años; todos tenemos excepciones pero en líneas generales y en términos de masividad la gente no ahorra a largo plazo si no es a través de un incentivo fiscal.

Créanme que en todo el mundo funciona, que no hay forma de ahorrar a largo plazo si no es con incentivos fiscales y esa es una pata que en Argentina nos está faltando hace mucho tiempo.

Nosotros desde AVIRA venimos trabajando fuerte con las autoridades, tratando de catequizarlos de alguna manera de la importancia de que esto tenga niveles de incentivos fiscales como el que corresponde.

Cuando uno mezcla este primer punto por el cual no logramos construir una actividad como es la falta de conciencia en términos de envejecimiento poblacional y cuando uno mezcla la falta de incentivos fiscales; en AVIRA concluimos hace dos años que necesitábamos trabajar fuertemente en un proyecto que tuviera que mezclar estas dos cosas y generara lo que llamamos un tercer pilar del sistema jubilatorio.

En la mayoría de los países del mundo la jubilación tiene tres pilares: un pilar solidario donde el Estado se hace cargo de aquella gente que no tiene capacidad de pagar para su jubilación, un segundo pilar contributivo que es aquella en la que estamos la mayoría de nosotros, donde aportamos para una futura jubilación y esa jubilación nos la brinda el Estado, un AFJP, una FP, como lo quieran llamar y un tercer pilar voluntario.

El segundo pilar en general es bastante bajo, es básico e intenta ser más universal que tener una buena tasa de sustitución, intenta primero tratar de cubrir a la mayor cantidad de gente

aunque a toda esa gente sea la de una jubilación un poco más baja y un poco más equilibrada. Es lo que pasa hoy en la Argentina donde el 70/80% de la gente cobra la jubilación mínima.

El tercer pilar, voluntario y con fuertes incentivos fiscales, está apuntando a aquella gente que quiere mantener su nivel de vida y por ende está dispuesta a dejar de consumir hoy para consumir mañana.

AVIRA ha encarado este proyecto hace dos años, lo hemos trabajado en conjunto con la Universidad de Buenos Aires y reuniéndonos con diputados y con senadores y con gente del gobierno para concientizarlos respecto de la importancia de que este proyecto tenga en el Congreso el tratamiento que merece.

Entendemos que no sólo es muy bueno para todos los que estamos acá, sino que es muy bueno para la sociedad en términos de cobertura social, de dinamismo del mercado de capitales.

No vamos a inventar nada, es lo que pasa en muchos países y no nos tenemos que ir a otros continentes.

Chile tiene un mecanismo de ahorro voluntario muy exitoso, Brasil ha implementado hace poco más de 5 años un sistema de incentivos fiscales partiendo de cero y hoy tienen fondos administrados por más de 60 mil millones de dólares, uno dirá que Brasil es un monstruo, que viene creciendo, pero los mecanismos de ahorro y los mecanismos de concientización de la gente y de la sociedad son bastante similares con lo cual estamos muy confiados de que esto salga.

No este año obviamente pero creemos que estamos invirtiendo para los próximos 2, 3 años y eso sí le daría a la actividad nuestra un salto cuantitativo del cual no tenemos demasiada conciencia de su tamaño.

Creo que la industria está bien, está atravesando un buen momento con buenas tasas de crecimiento y con buena actividad, pero para poder tener un salto que realmente esta actividad merece y ponernos dentro del juego social y económico como un operador mucho más importante nos falta este proyecto y esta penetración, en el caso de AVIRA lo hemos llamado seguro jubilatorio voluntario y que le estamos tratando de dar la mayor difusión en términos políticos que creemos que se merece y que somos muy optimistas y positivos respecto de su evolución futura.