

Ciclo de debates

“LA PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA EN EL ESTADO DEL BIENESTAR”.

INTERVENCIÓN DE FRANCESC SANTASUSNA, PRESIDENTE DEL COL·LEGI DE MEDIADORS D'ASSEGURANCES DE BARCELONA.

3a sesión: “LA PREVISIÓN SOCIAL COMPLEMENTARIA EN CATALUNYA”

Buenas tardes a todos

Quiero empezar felicitando al Doctor Javier Varea, director del Observatorio de los Sistemas Europeos de Previsión Social Complementaria, y a la Universitat de Barcelona por esta magnífica iniciativa. Desde el Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona, que tengo el honor de presidir, nos hemos sumado recientemente al Observatorio a través de la Fundació Auditorium, en la que centralizamos toda la labor formativa de nuestra institución.

Permitidme que os hable, no como experto en materia de previsión social, que desde luego no lo soy, sino como profesional del seguro. Mi intención es compartir algunas reflexiones desde la perspectiva de los corredores y agentes de seguros.

¿Qué hacemos los mediadores de seguros en este Observatorio?
Por resumir, os diré que todo lo que afecta al bienestar de la sociedad no nos resulta ajeno.

La previsión forma parte del ADN de todos los que nos dedicamos profesionalmente al seguro. Focalizamos nuestros esfuerzos en asesorar y concienciar a nuestros clientes de las virtudes de la cultura de la previsión. De la necesidad de tener un plan B para afrontar los imprevistos. Los que son evidentes y los que no lo son tanto. Los inmediatos y los que se proyectan en un futuro todavía lejano.

Lo hacemos con el convencimiento de que es una tarea noble e imprescindible para el progreso de las personas y de la sociedad. En mi opinión personal, si me lo permitís, el mejor trabajo del mundo.

Agentes y corredores analizamos la realidad a partir de los riesgos potenciales que amenazan a nuestros clientes, sean personas o empresas. Nuestro compromiso es proporcionar el mejor asesoramiento, el que más se ajuste a sus necesidades, el que más contribuya a su bienestar presente y futuro.

Para ello nos preparamos a conciencia. Sabedores de que nuestra propia supervivencia profesional, nuestra razón de ser, depende de la excelencia en los consejos que proporcionamos. Cualquier otro planteamiento nos condenaría a la irrelevancia en muy poco tiempo.

La formación de calidad es el único camino para garantizar ese progreso continuo de los profesionales de la mediación. La Fundació Auditorium desarrolla un ambicioso programa formativo, con el apoyo de las compañías, que incluye un máster universitario en Dirección de Empresas de Mediación de Seguros. Una sociedad bien asegurada es una sociedad más justa, más avanzada, en definitiva, mejor.

Esa ambición por acceder al conocimiento, por participar en la construcción de valor para la sociedad es lo que nos ha decidido a apoyar al Observatorio impulsado por la Universitat de Barcelona, con el deseo de aportar nuestra experiencia y contribuir, en este caso, al desarrollo de la previsión social complementaria.

Las estadísticas de distribución de seguros en el mercado español revelan que agentes y corredores somos líderes destacados en el ámbito de los seguros generales. Sin embargo, nuestra posición en el ramo de Vida nos sitúa por detrás de la banca, que tradicionalmente encabeza la comercialización de estos productos aseguradores entre los que se encuentran los referidos a la previsión social complementaria.

Esta situación sirve para poner de manifiesto la ingente tarea que los profesionales de la mediación de seguros tenemos por delante. Creo que nuestra labor puede ser clave en el desarrollo de los dos pilares que deben complementar al sistema público de pensiones.

Los mediadores asesoramos en sus riesgos a millones de personas y a buena parte del tejido empresarial del mercado español, especialmente a las pymes, que son claramente mayoría en el parque de empresas tanto en España como en Catalunya.

Me gustaría compartir los resultados de un estudio elaborado desde el sector asegurador, que hizo público hace uno meses la compañía Caser, y que muestra cómo perciben los planes de pensiones de empleo las pymes y las microempresas en España.

Los resultados de este trabajo ponen de manifiesto uno de los principales problemas para el desarrollo de los productos de prevención social, y que no es otro que el bajo conocimiento que existe sobre los productos y servicios de ahorro para la jubilación.

En concreto, el 65% de pymes de menos de 50 empleados aseguran que no han oído hablar de los Planes de Pensiones de Empleo, por citar un producto concreto.

La parte positiva es que el 31% creen que es interesante contratar productos y servicios de ahorro para sus trabajadores. Sin embargo, el interés de los empleados por este tipo de iniciativas es casi inexistente. Siempre según este informe.

De las empresas encuestadas, solo un 3% afirmó tener contratado algún producto o servicio de ahorro para su plantilla de colaboradores.

Mirar estas cifras genera un doble estado de ánimo. Por una parte, provoca pesimismo, ya que el desconocimiento entre las pymes de menos de 50 empleados es enorme, el interés resulta claramente insuficiente y el nivel de contratación es anecdótico.

Pero ya sabéis que los números siempre admiten más de una mirada. Si nos ponemos las gafas del optimismo veremos que estamos ante un reto y una oportunidad. Personalmente me considero un optimista así que, sin pretender negar la realidad, quiero entretenerme un poco más en esta visión positiva.

Es un reto porque la necesidad de complementar el sistema de pensiones público es más que evidente, más allá de ser una de las recomendaciones de la Comisión del Pacto de Toledo del Congreso de los Diputados.

Pero también es una oportunidad para el desarrollo de la cultura del seguro y del nivel de aseguramiento en una etapa de la vida en la que somos más frágiles.

Y todo ello, en el contexto de una sociedad que, pese al episodio puntual de la Covid, ve como la esperanza de vida crece.

Si nos adentramos un poco más en el estudio, podemos ver las motivaciones que manifiestan las pymes para contratar planes de previsión para sus empleados. Sobresalen: incentivar, motivar y fidelizar a los trabajadores.

En cambio, las razones por la que no han dado el paso son de tipo económico. Incluso hay un desconocimiento sobre el hecho de que los Presupuestos Generales del Estado para 2021 desplazaron los incentivos fiscales de los planes de pensiones individuales a los planes de pensiones de empresa.

La combinación de estas variables nos traslada dos elementos de mejora necesarios para contribuir al despegue del pilar de la previsión social entre las empresas, especialmente entre las pymes: más información y mejora de la situación económica.

¿Qué podemos aportar los mediadores para mejorar el desarrollo de la previsión social complementaria?

Agentes y corredores hemos de redoblar esfuerzos para concienciar a nuestros clientes particulares de que definir un plan para su jubilación es una necesidad inaplazable. Debemos dar a conocer la variedad de productos que el seguro pone a su disposición.

No ayuda, desde luego, la reducción de la cantidad desgravable aprobada por el Gobierno a finales del año 2020. Y menos la sensación de que los cambios legislativos, en uno u otro sentido, pueden repetirse en el futuro. Esa incertidumbre no beneficia la consolidación de un modelo de ahorro y previsión social. El miedo a un nuevo cambio que perjudique los intereses de los ciudadanos más previsores o la espera de una modificación en esta ocasión en sentido positivo paraliza la toma de decisiones.

Desde la perspectiva de la mediación, tampoco es precisamente un estímulo que el Real Decreto que traspone la Directiva de Distribución de Seguros de la UE prohíba las comisiones por la distribución de un producto de ahorro como son los Unit Linked. Una iniciativa que venimos denunciando a través del Consejo General que agrupa a los colegios de mediadores.

Del mismo modo, hemos de mostrar a las empresas la oportunidad que ofrecen los planes de previsión social complementaria para captar, comprometer y retener talento, un bien que siempre es escaso y más todavía para las pymes. Pero también por un acto de responsabilidad social que incide en su reputación pública, entre otros muchos aspectos positivos.

Por supuesto, hay empresas de mediación con profesionales que atesoran amplios conocimientos sobre esta materia y eso se traduce también en una posición destacada en el mercado de productos aseguradores de ahorro y pensiones.

Pero no sería realista si no señalara aquí que una parte importante de los mediadores debemos mejorar nuestros conocimientos en productos y servicios de ahorro y pensiones para ofrecer un asesoramiento que no puede permitirse otra nota que no sea un excelente.

La situación económica debe mejorar y estoy convencido de que lo hará. La vacunación nos permitirá que más pronto que tarde controlar definitivamente la pandemia y avanzar hacia una nueva normalidad más próspera. Y es una condición sine qua non para que las pymes puedan plantearse introducir sistemas de previsión complementaria para sus empleados.

Pero una de las tareas más determinante es la de fomentar la cultura de la previsión, tan directamente vinculada a los valores que identifican y definen a la industria aseguradora. La divulgación contribuye a vencer resistencias y visualizar la necesidad de avanzar en la dirección que marca el sentido común y la preservación de nuestro bienestar.

Esta es una labor que necesariamente debe ser compartida y que convoca a los poderes públicos, a las organizaciones patronales, a los sindicatos, al sector financiero y, por supuesto, en la que los mediadores también debemos, podemos y queremos aportar nuestro granito de arena.

Siempre desde el conocimiento, con la solidez de los datos, con productos adaptados a las necesidades del mercado y el compromiso de favorecer siempre los intereses y el bienestar de nuestros clientes.

Por eso es tan importante la labor que esta desarrollando este Observatorio de la Universitat de Barcelona, aportando propuestas y reflexión a un debate en el que la sociedad se juega muchos más que el bienestar de una generación que avanza hacia la jubilación.