

Entrevista a Amparo Ribera, consellera delegada de l'asseguradora Aseval

En les assegurances, David pot vèncer Goliat

Filial del grup financer de la caixa d'estalvi valenciana Bancaixa, l'asseguradora Aseval està a punt de tancar el seu tercer exercici amb excel·lents resultats. La seua especialització en la gestió de fons de pensions li ha obert les portes al futur per a poder competir en el marc europeu.

Aseval pertany a la família financera de Bancaixa, la primera caixa d'estalvi del País Valencià. *¿És imprescindible avui tenir darrere un grup financer fort per a sobreviure en el sector de les assegurances?*

—El nostre sector, fonamentalment al llarg dels últims anys s'ha vist sotmès a un fort canvi orientat principalment per la pressió de l'entorn econòmic i dels mateixos clients. Cada dia més, les societats financeres tenen necessitat de rendibilitzar els seus punts de venda i alhora vincular-los al client. La tendència actual per a qualsevol tipus d'empresa, no solament en el sector de les assegurances, és reforçar les relacions amb els clients abans que fer-ne altres de nous. La fidelitat és un dels arguments fonamentals. Per això, nosaltres, dins del grup Bancaixa, oferim la gamma més àmplia possible de productes financers tant des del punt de vista personal com des de l'empresarial i el patrimonial. D'altra banda, la unió d'empreses financeres amb societats asseguradores, és moneda corrent des de fa temps, precisament per poder arribar a aquesta oferta multiserveis que hem comentat adés.

A l'inici d'aquesta nova etapa, la unió d'empreses financeres i asseguradores va començar oferint productes estàndards per als mateixos clients. Ara, la gamma ha traspassat aquests límits amb la clara intenció d'arribar al màxim nombre de clients potencials, vinculats o no al grup financer.

—*De totes maneres, comercialitzar contractes d'assegurances per la finestra deu ser sempre més fàcil que fer-ho mitjançant els canals tradicionals amb què treballen les asseguradores independents. ¿No és així?*

—En aquest punt, caldria aclarir que el tipus d'assegurances ofert pels bancs o les caixes ha de ser, i de manera generalitzada, un producte estàndard. No un

vestit a mida. És a dir, per exemple, el nostre producte d'assegurança de vida, que té unes cobertures bàsiques, variables, sense una gran complexitat. Una altra opció, el tipus d'assegurança patrimonial, com ara el multi-risc per a la llar, és igualment un producte senzill. En tot cas, per a qualsevol opció es necessari sempre el consell d'un professional i per això, com més complexa és una assegurança, més necessària és l'assistència d'un professional, bé des de la finestra o des de fora.

—*D'aquí a pocs mesos Aseval arribarà al seu tercer exercici com a societat asseguradora, vinculada a Bancaixa. ¿Quins han estat els punts més destacats del balanç global d'aquest període?*

—Jo ací, més que parlar d'Aseval, m'estime més referir-me al grup d'assegurances de Bancaixa. A finals dels anys 80, en el marc d'una política d'expansió, especialització semblant a la que van adoptar les altres entitats financeres, Bancaixa va crear el seu grup d'assegurances, format per la companyia de vida i gestora de pensions que és Aseval, per una societat gestora que ofereix productes diversos del sector, i per les delegacions al País Valencià de Caixa Sagunt. La primera tasca va ser dissenyar l'estratègia per a començar després la formació dels companys de Bancaixa en el nou negoci assegurador. Avui podem dir, fent inventari d'aquests primers anys, que l'organització Bancaixa s'ha vinculat perfectament amb el projecte d'assegurances. Hem arribat a consolidar la nostra posició en el món de les pensions. No hem d'oblidar que durant aquest període s'han aconseguit nivells de facturació i de comercialització de productes vertaderament importants a la Comunitat Valenciana, que és la nostra àrea d'actuació.

—*En el ram de l'assegurança de vida, els últims resultats confirmen un estancament de les primes. ¿Quins factors*

han influït en aquesta desaceleració?

—El ram vida va gaudir d'un creixement molt important durant els últims anys de la dècada dels 80, coincidint precisament amb els famosos cas de les primes úniques. Aquell assumpte va afectar profundament el conjunt del sistema econòmic, entre altres raons perquè l'assegurança de vida és típicament una manera d'estalvi nacional i, alhora, una actitud previsor de les famílies. El creixement durant l'últim any ha estat pròxim al 20% i el mercat espanyol encara no té les quotes d'assegurances similars a les que es donen a la Comunitat Europea. Per tant, es pot dir que creixem en aquests moments d'una manera més ràpida que la resta dels sectors de serveis. Potser per aquesta raó s'ha pogut observar un interès especial de les multinacionals estrangeres del ram pel sector espanyol.

—*Precisament, la gestió dels fons de pensions és encara avui l'assignatura pendent en el camp de les assegurances, malgrat les directrius de legislació més recent. ¿A què és deguda la inadaptació d'aquest producte en el mercat?*

—Els fons de pensions garanteixen realment la previsió de la jubilació de la pensió futura. Cal recordar que el sistema espanyol de Seguretat Social està basat en la cobertura global de la jubilació del treballador. Però, cada vegada hi ha més gent que no confia que el compromís social de l'estat pugui assumir la totalitat de les necessitats econòmiques dels jubilats. Hi ha cada dia més gent que pensa en la cobertura de la jubilació complementària des que comencen el primer treball, perquè tothom sap que les previsions per als pròxims anys anuncien un retall del 40% al 60% de les pensions. A més, la nova legislació és molt atractiva en aquest sentit, atès l'estalvi i les desgravacions fiscals que l'acompanyen. Actualment els fons de pensions són un



“Es pot dir que creixem en aquests moments d'una manera més ràpida que la resta dels sectors de serveis.”

RAFA GU

Càncer, cor i carretera

Winterthur comercialitza un nou tipus d'assegurança de vida que s'anomena Triple C (càncer, cor i carretera). Una nova modalitat d'assegurança que recull els tres grans factors de risc de la societat moderna, els que causen el 70% de les morts.

Aquest producte té origen en la llarga experiència internacional del Grup Winterthur arreu del món, i s'ha convertit en el primer d'aquestes característiques que es comercialitza a l'estat espanyol.

L'àmplia cobertura amb què ha estat dissenyat aquest producte fa que en cas de diagnòstic de càncer l'assegurat rebi el cent per cent del capital contractat. A més, la seva pòlissa continua en vigor i els seus beneficiaris cobraran el mateix

capital quan mori. Aquesta cobertura té per objecte que l'assegurat pugui afrontar les despeses pròpies de la seva llarga malaltia i alhora que el seus beneficiaris rebin, en cas de mort, la quantitat acordada. Aquest element es diferencia de la resta de productes i no té precedents en el mercat actual.

Una altra de les novetats que aquest producte aporta al mercat és que, en el cas que la mort es produeixi per un infart agut de miocardi, els beneficiaris rebrien el doble del capital contractat. El mateix que si la mort es produeix per qualsevol tipus d'accident de circulació, sense cap tipus de condicionament.

Grup Winterthur

dels pocs productes financers que es poden beneficiar dels avantatges fiscals en desgravació de la renda. Els fons acumulats l'any passat s'acostaven a l'estat espanyol al bilió de pessetes, per tant queda clar que tenen un futur prometededor dins del sector.

—*Al marge dels problemes interns, ¿quin paper fa el sector assegurador en el conjunt de l'economia?*

—Nosaltres som abans de tot un sector que genera estalvi. Estalviar és necessari per mantenir l'equilibri econòmic. Això seria prou per demostrar-ne la importància. Però, a més, no és un sector volàtil. Els clients, quan firmen les pòlisses, mantenen el compromís fins al final. Aquesta fidelitat, mitjançant les inversions que realitzen les finances en actius, dona solidesa a l'estalvi que necessita el país.

—*Primer van ser els bancs els que començaren a vendre assegurances, després s'hi van afegir les caixes. ¿Es podrà veure algun dia un supermercat que proposi alguna assegurança als clients?*

—En alguns països europeus, com ara França, ja fa temps que s'ofereixen als clients alguns tipus d'assegurances, i en el mercat espanyol també hi ha un centre comercial que ho fa. El mecanisme és molt senzill. Es tracta de rendibilitzar al màxim qualsevol xarxa comercial, i una de les opcions pot ser la línia d'assegurances.

—*La Comunitat Europea ha triat el camí de l'alliberament de les assegurances. L'any que ve entrarà en vigor la llei comunitària que les regularà, per tant les asseguradores podran instal·lar-se lliurement en qualsevol país comunitari. ¿Aseval té cap pla d'expansió per al futur?*

—En la mesura que Bancaixa adopte una política d'expansió, nosaltres, com a fidel reflex de l'entitat en la línia de les assegurances, seguirem lògicament les directrius dels programes. Ara bé, si es fan asseguradores més petites en el nou marc europeu, cal especificar que, quan la financera té menor importància, és més flexible i pot seleccionar clarament els sectors concrets en què es vol especialitzar. En el sector de les assegurances passa allò de David i Goliat.

I. P.