

RIESGOS CALCULADOS

Mario Greco, CEO de Zurich Global Life, habla con el Profesor del IESE Ahmad Rahnema sobre los cambios en el sector de los seguros.



Ahmad Rahnema, Profesor del Departamento de Dirección Financiera del IESE y especializado en el área de banca y seguros entrevistó a **Mario Greco**. El CEO de Zurich Global Life visitó el campus del IESE en Barcelona el 16 de marzo para participar en una sesión del MBA Global Leadership Series.

A pesar del descenso general del sector, los resultados de Zurich en 2009 mostraron un incremento del 6%. ¿Cómo lo consiguieron?

Nos situamos en el lugar adecuado cuando empezó la crisis. Fuimos muy defensivos, pusimos en marcha iniciativas globales para proteger tanto el valor de las acciones como el de los asegurados. Y esto se ha traducido en un buen ritmo de ventas. Además, en ningún trimestre la empresa ha tenido pérdidas. Así que ahora estamos contentos porque empezamos a ver algo de luz al final del túnel.

Muchos expertos y analistas aseguran que probablemente 2010 será el año en que empezemos a salir de la crisis. ¿Cuál es su opinión?

Creo que estamos viendo algunas señales de mejoría. Asia, por ejemplo, está mucho mejor que hace un año o un año y medio, incluso Estados Unidos se está moviendo en la dirección correcta. Sin embargo, preocupa Europa, cuyo proceso de ajuste llevará algo más de tiempo.

Tras los atentados del 11 de septiembre, algunas aseguradoras incluyeron cláusulas denominadas “terroristas” en sus políticas de contratación. ¿Se espera que con esta crisis aparezcan otras nuevas?

Yo creo que no, pero existen diversos aspectos del mercado de las aseguradoras que podrían cambiar. Es probable que algunos productos y servicios como las exposiciones de crédito o las garantías de rendimiento a largo plazo, se ofrezcan, en el futuro, con un enfoque más prudente que en los últimos años.

El comportamiento del consumidor ha cambiado y los inversores son más reticentes al riesgo, lo que debe beneficiar a la industria de los seguros. ¿Están buscando los clientes un tipo de producto específico?



En los últimos meses hemos podido apreciar que los clientes se han vuelto muy cautelosos, y las ansias de ganar dinero rápido que tenían los últimos años están desapareciendo. Pero dependiendo de las zonas geográficas vemos diferencias. En Asia, por ejemplo, las personas tienden a contratar seguros de vida, como si tuviesen miedo de que algo malo les pudiese suceder; mientras que en Europa son menos pesimistas en este aspecto, quizá porque tienen menos miedo. Pero, en general, las personas están tratando de asegurar sus ingresos y son muy conscientes de que cualquier cosa que pierdan hoy les llevará años recuperarla.

¿Se manifiesta este hecho de forma distinta entre los clientes individuales y los corporativos?

Sí. Cuando los tiempos son difíciles, los clientes corporativos quieren ahorrar dinero y reducir costes, incluso llegan a estar infraasegurados. En este sentido, los seguros son un bien de lujo que se compra si uno se lo puede permitir. En cambio, los individuos tienden a asegurar en exceso en períodos como este por el miedo a las malas noticias.



LAS PERSONAS SON MUY CONSCIENTES DE QUE CUALQUIER COSA QUE PIERDAN HOY LES VA A COSTAR AÑOS RECUPERARLA.

¿Cuál es su opinión sobre la creciente demanda de una regulación más estricta del mercado y de la industria financiera?

Es cierto que necesitamos una regulación diferente. No que necesitemos más, ya que en algunas zonas tenemos un exceso de regulación. Pero, es inevitable que cuando los Gobiernos salvan a empresas privadas y a instituciones financieras luego quieran más control para evitar que se repita. Aún así hemos de tener mucho cuidado de no destruir el libre mercado, que también es, hasta cierto punto, beneficioso.

Considerando las tendencias generales como el envejecimiento de la población, la baja natalidad y la elevada tasa de desempleo en los países europeos, el sistema público no será capaz de satisfacer la demanda, así que la alternativa podría ser el sistema de bienestar privado o los seguros sociales. ¿Cuál es su opinión?

Hay dos tendencias que consideramos relevantes. Una es la longevidad de la población. Creemos que ésta continuará subiendo debido a los avances médicos y a la mejor calidad de vida, así que vamos a vivir más tiempo, aunque no necesariamente mejor. Es aquí donde intentamos buscar soluciones que aporten a todo el mundo una mejor calidad de vida. Y no me refiero sólo al punto de vista médico, sino a todas las necesidades y recursos que uno necesita a lo largo de su vida.

Otro fenómeno que no creemos que sea de tan larga duración es el de la crisis fiscal que sufren muchos países, especialmente en Europa, aunque también en Estados Unidos y algunos países asiáticos. Creemos que tardarán en recuperarse y el impacto en el resto de economías puede ser bastante doloroso. Esperamos que con el tiempo los Gobiernos sean capaces de gestionar esto de forma que no se produzca una nueva recesión.