

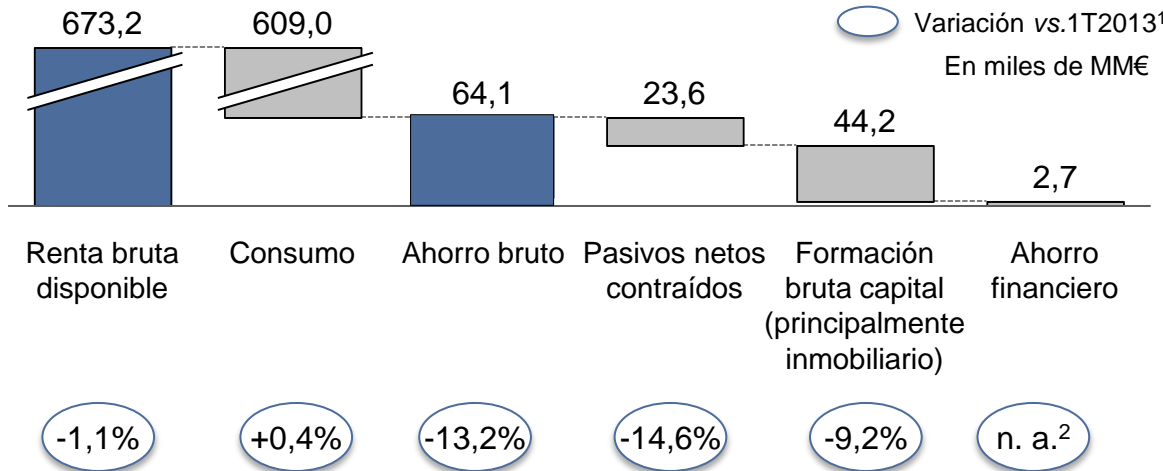
La gestión de la recuperación: retos y oportunidades

XXI Encuentro del Sector Asegurador

Antonio Trueba

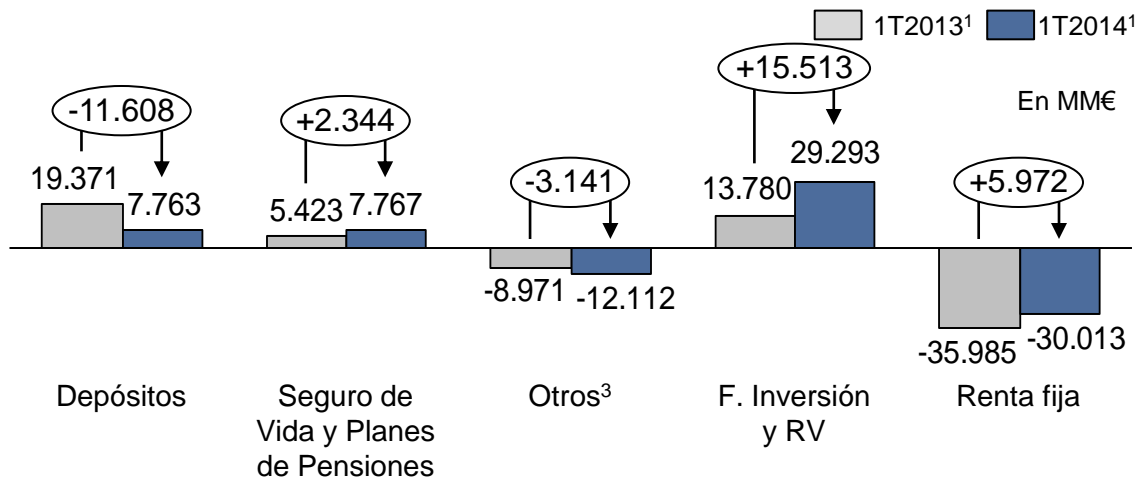
► 1T2014

Destino de la renta bruta disponible de las familias



- Caída del ahorro bruto disponible de las familias debido a la reducción de la renta bruta disponible y, en segundo término, al incremento del consumo
- El desapalancamiento de las familias continúa, aunque con menor vigor que en el periodo anterior
- El flujo de ahorro financiero no logra repuntar y se mantiene en valores muy bajos

Flujos netos del ahorro financiero



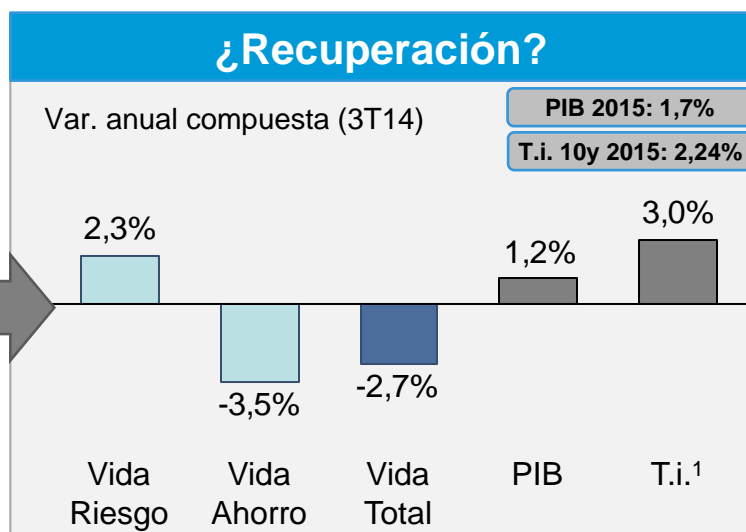
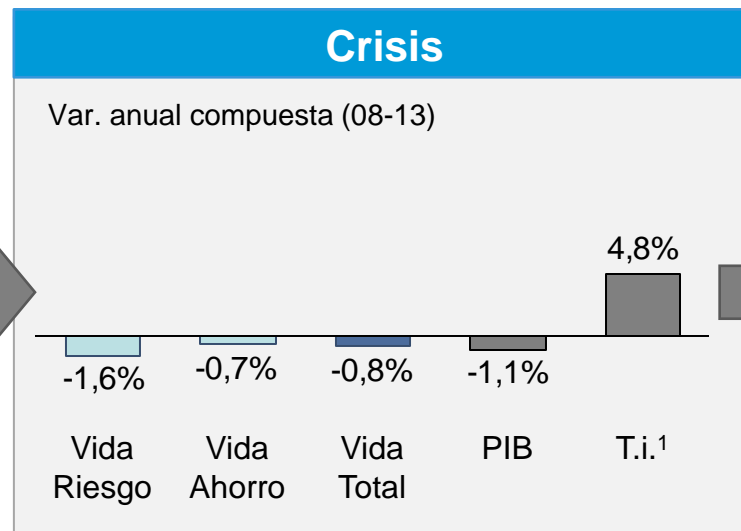
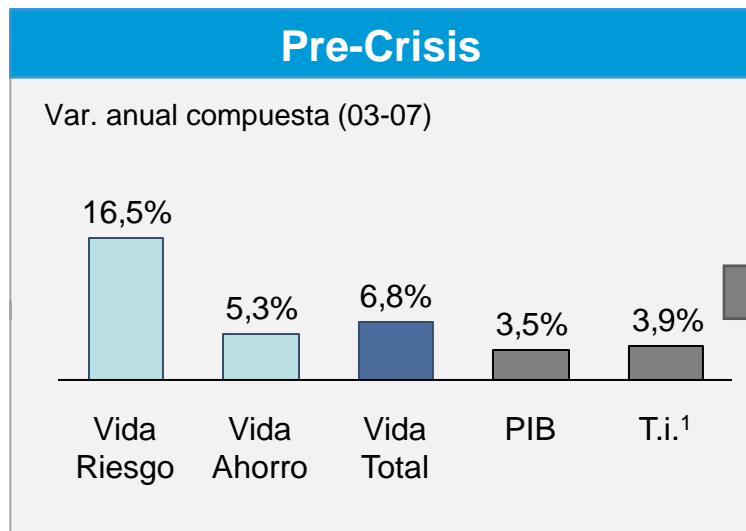
- Trasvase del ahorro de los depósitos hacia los fondos de inversión y la renta variable, instrumentos que han logrado doblar el flujo de ahorro financiero neto captado respecto al periodo anterior
- Los Seguros de Vida y Planes de Pensiones han captado 2.300 M€ más que en el periodo anterior

¹ Datos anuales correspondientes a los últimos 4 trimestres

² El dato para el año anterior es negativo y, por lo tanto, el crecimiento no aplica

³ Incluye: Entidades previsión social, créditos y resto de categorías. Fuente: Elaboración propia, a partir de datos del Banco de España e INVERCO

Señales de recuperación del sector asegurador pero con condicionantes importantes



- **Vida Riesgo** muy vinculado a la evolución de la economía, el consumo y los préstamos
- **En Ahorro complementario** menos vinculado a la evolución del ciclo económico. Existen fuerzas subyacentes a largo plazo que condicionaran el desarrollo de este negocio: la demografía y la tasa de sustitución. Además de la situación en los tipos de interés a l/p

¹ Tir del bono español a 10 años
Fuente: ICEA, "la Caixa" Research y Bloomberg

Las garantías para afrontar la jubilación están cambiando

Formar un hogar y trabajar ha sido **GARANTÍA** de tener una jubilación tranquila y de poder dejar unos ahorros a mis hijos

HASTA HOY


SEGURIDAD SOCIAL **84%**

84% de mi último salario neto en una renta vitalicia indexada a la inflación y reversible a mi cónyuge

(Pre reforma 2011. Fuente: OCDE)

FAMILIA en la que confiar en momentos delicados **+**

84% mayores 65 viven acompañados



Abuelos
Hijos/Sobrinos
Nietos

(Fuente: Censo 1991)

MI HOGAR La casa donde viviré hasta que muera **30%**

Solo el 1% de los +65 vive de alquiler a precios de mercado y un 1,5% viven en residencias

(Fuente: Inmerso y Censo 1991)

AHORROS (algo + de 1 salario) que con la rentabilidad "que me da el banco" me permite caprichos **>5%**

3% rentabilidad media IPFs 2003-2012

(Fuente: Banco de España)

Hoy, no planificar BIEN Y CON TIEMPO puede conducir a la pobreza durante muchos años

REFORMAS SEGURIDAD SOCIAL

60%

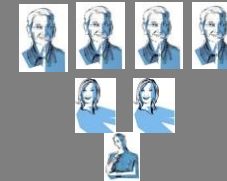
84%  aprox. 60%

Impacto de reformas 2011-2013

FAMILIA Cambios de las estructuras familiares

N/A

27% mayores de 65 viven solos



Abuelos
Padres
Nietos

(Fuente: Censo 2011)

MI HOGAR

¿?

Los usuarios de servicios asistenciales para personas mayores han pasado de 112.000 (1988) a 1.168.000 (2009)



(Fuente: Imsero 1991)

AHORROS

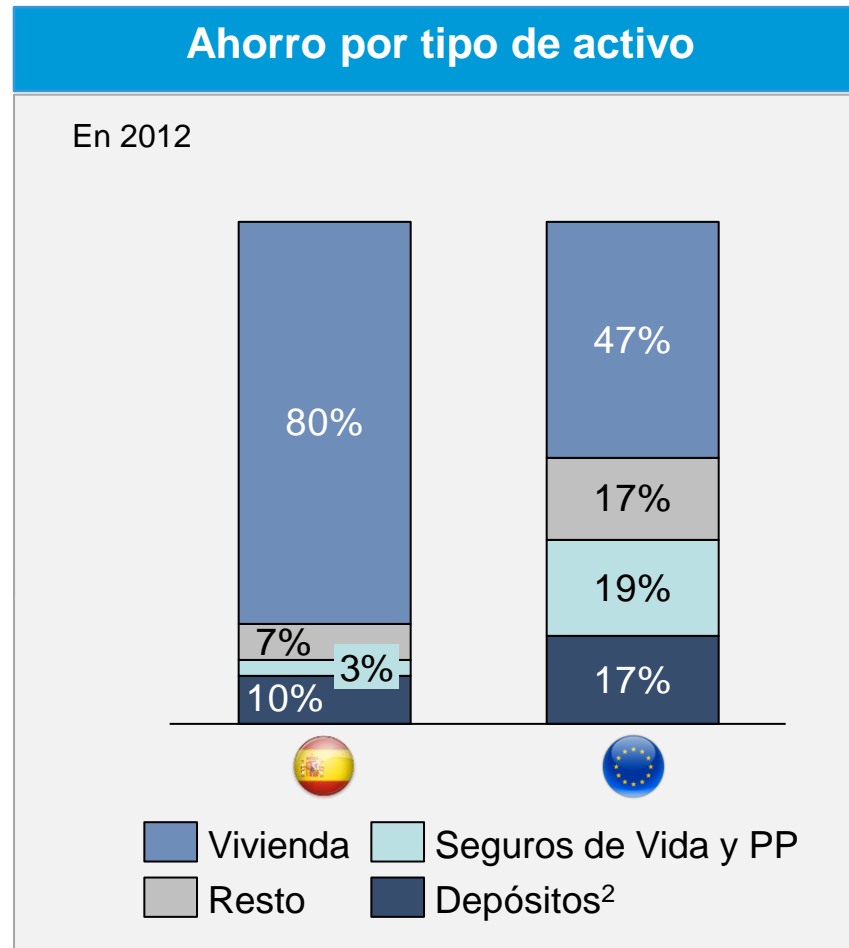
<1%

Si no "me dan" rentabilidad voy a tener que INVERTIR

0,3% tipo medio depósitos en Japón 1996-2012

(Fuente: World Bank)

El cambio de paradigma ofrece una oportunidad para el ahorro a largo plazo



1 Datos de OCDE. 2 Incluye efectivo

Nota: Los datos medios a nivel europeo consideran los siguientes países: España, Italia, Alemania, Portugal, Bélgica, Francia, Suecia, Suiza, UK, Holanda Fuente: INVERCO, OCDE, Eurostat, Sigma (Swiss Re), McKinsey Global Insurance Pools, McKinsey Global Banking Pools, Cuentas Nacionales Suecas

El reto de la digitalización





Una empresa digital:20% de Cuota de mercado en menos de un año

Por primera vez se unen bajo el mismo techo los responsables de los tres pilares fundamentales de la estrategia de la compañía: Redes sociales, participación y tecnología.

ER responsable de redes sociales considera este canal esencial para explicar la gran capacidad de arrastre de la compañía que ha decidido comunicarse con sus clientes de igual a igual

La aplicación móvil de votación Appgree determina con criterios de selección semántica y numérica que propuestas sobre los productos tiene más tasa de interacción, popularidad y redundancia

Los mensajes por twitter y facebook se acompasan milimétricamente con las apariciones en los medios. Pese al éxito instantáneo de la irrupción de la marca el 17 de enero, tuvo un claro punto de inflexión el 25 de mayo

Capturar esta oportunidad requiere evolucionar nuestras capacidades actuales

De visión producto

A visión cliente

- Soluciones integrales, sencillas y adaptadas al ciclo de vida del cliente
- Experiencia al cliente memorable con foco en lo digital
- Importancia de la vinculación emocional

De la venta

Al asesoramiento

- Orientación del marketing y los productos a las necesidades vitales
- Modelo comercial, retos y seguimiento adaptados
- Formación a la red y a los clientes
- Rediseño del flujo de comunicación y herramientas al cliente
- Omnicanalidad digital

De una gestión capital y riesgos tradicional

A una gestión del capital y riesgos integrada en la toma de decisiones

- Diseño de productos adaptados a un nuevo entorno de tipos de interés
- Revisión del esquema de retribución de productos
- Gestión activa de las inversiones
- Optimización del capital en base a solvencia II y gestión del riesgo

**XXI Encuentro del Sector Asegurador
Avanzando en la recuperación
Antonio Trueba**