

ENTREVISTA

GABRIELA GONZALEZ BUENO

DE IGUAL A IGUAL

Actualmente directora general de CASER GRUPO ASEGURADOR y administradora única de CASER «AHORROVIDA», también ostenta la presidencia de la comisión técnica de Seguros Personales de UNESPA. Una mujer que ha compatibilizado su vida familiar y elevadas responsabilidades en la empresa pública y privada, que ahora concilia su sueño con la última novela de García Márquez y que si pudiera robar tiempo al tiempo, lo haría para observar a los pájaros en la montaña como solía hacer antaño, con la visión científica que la acredita ser miembro muy antiguo de la Sociedad Española de Ornitología.

SU despacho está tan alto que puede mirar a Madrid por encima del hombro, pero no es su estilo. Con su currículum tapanía la boca a muchos hombres, pero Gabriela González, pocos días después de la celebración del Día de la Mujer Trabajadora, dice en relación con los importantes puestos alcanzados, tanto en la empresa pública como en la privada, y en un sector tradicional como es el asegurador: «Tengo que responder sin ningún morbo. No creo que por ser mujer haya tenido problemas especiales, ninguno mayor de los que ha podido tener cualquier otro profesional, o todos los que tienen los ejecutivos que llegan a un puesto de dirección general».

—¿Y en ningún momento le han dado a otro un cargo que podría haber desempeñado usted?

—Pues no, pero he debido tener suerte. Yo comprendo que a lo mejor no es normal, he ido bastante deprisa en los puestos que he tenido. También es cierto que empecé a trabajar algo más tarde que muchos profesionales, porque empecé la carrera, la dejé, me casé, tuve dos hijos y



■ Gabriela González Bueno estima que el seguro de vida crecerá cuando acabe el ciclo recesivo.

volví después de cinco años a reanudarla. Ya casada y con hijos, trabajé y luego hice la oposición; o sea, que es un caso un poco raro. Pero no, no he encontrado ningún obstáculo, ni me han puesto ninguna zancadilla, ni me he sentido nunca marginada, de verdad, con respecto a otros profesionales. Lo que sí es cierto es que cuando eres mujer y diriges plantillas numerosas, donde hay una proporción mucho mayor de hombres en este sector, quizá tengas que demostrar tú misma más potencia.

—¿Qué piensa de la cuota del 25% de participación femenina, aprobada por algunas organizaciones?

—Pienso mal, yo creo que la mujer por sí misma puede participar perfectamente en cualquier actividad profesional, política, etcétera. El problema es que ha llegado más tarde, pero puede hacerlo. Entonces, no creo que haya que establecer cuotas mínimas institucionales, es desmerecer la capacidad que en principio tiene.

—¿No piensa que de alguna forma tendría que estar apoyada, entre otros motivos, por la doble jornada laboral que habitualmente soporta?

—De verdad creo que no, la mujer elige un poco entre una función u otra, y si quiere hacer ambas cosas, sus hijos y su profesión, pues yo creo que lo puede hacer, lo hacemos todos. Todavía, quizá haya un sacrificio mayor en la mujer, pero los hombres también van ayudando mucho, se reparten. Yo lo veo aquí.

Por eso digo que es mejor que no haya ese apoyo. Ahora que sea un poco justo el asunto; es decir, que haya sus permisos normales, sin abusos de ningún tipo. Pero un apoyo y una protección lo que va a hacer es discriminar, y no hace falta que nos apoyen si nos discriminan.

«Hay que ir a seguros que sigan el ciclo vital»

SIN agotar el tema de la mujer, pasamos a preguntarle sobre el futuro del Seguro de Vida en España y su tardía implantación.

—Siempre decimos todos que tiene un crecimiento potencial importante, y las razones que analizo es que estamos en un nivel muy bajo; si empiezas a comparar, me parece que es el 1,11% del PIB. Que las primas de seguros per cápita son mínimas, estamos en el número 27 a nivel mundial; y para colmo, en España la proporción Seguros de Vida y No Vida es muy baja. Hay una proporción del 29% al 70%, aproximadamente, y los países más desarrollados en seguros suelen tener más del 50; es decir, que queda muchísimo por hacer.

Lo que va a ayudar a que realmente crezca, a mi entender, es el propio crecimiento del PIB claro, que tenemos unas expectativas muy moderadas, en un ciclo recesivo como es el actual. El envejecimiento de la población y la insuficiencia de las cuotas de la Seguridad Social nos va a dar también un camino de desarrollo del Seguro de Vida. También es importante los cambios en la mentalidad del consumidor, de los ciudadanos. Cambios culturales, sociales, legales y, aunque yo creo que el español no es muy previsor, dentro de sus previsiones y del concepto de Seguro de Riesgo, la verdad es que prefiere el Seguro. Cuando hablamos del Seguro de Ahorro, duda; pero el Seguro sigue siendo una de las fórmulas de previsión preferida.

—¿Por dónde se ha decantado el mercado asegurador?

—El mercado ha seguido una línea similar a la que tenía antes del auge de las mal llamadas Primas Unicas, que fueron tan perjudiciales para la imagen del Seguro de Vida. Y ahora a lo que ha ido es a Seguros de Riesgo y también de Ahorro o combinados, mixtos de ambos; es, en general, la tendencia, y por ahí es por donde debemos insistir. Seguros que estén muy adaptados a las necesidades de clientes, seguros que, como dicen algunos, sigan el ciclo vital. Que sean seguros transparentes, no de esos seguros complejos que la gente no los entiende, y luego que sean muy ágiles, que en cada período tengan en cuenta tu situación personal y fiscal, y tus posibilidades de inversión.

—¿Qué otros tipos de Seguros de Vida puede haber a partir de ahora?

—Si hablamos del producto sólo, hay dos tipos de seguros, aparte de los conocidos por los técnicos como seguros de riesgo, de ahorro y mixtos, y las mil modalidades con revalorizaciones y participación en beneficios. Si distinguimos el canal de distribución, que es muy importante de cara al consumidor, y que además afecta a la rentabilidad de la empresa, hay un tipo de seguros que podríamos llamar estándar, sencillo, masivo, y que se puede vender a través de entidades financieras, grandes superficies, etcétera. Estos seguros pueden ser desde temporales a renovables, e incluso mixtos, muy fáciles de modular, como son los seguros temporales de amortizaciones de préstamos, etcétera. Luego hay otros seguros más sofisticados, los que de verdad siguen un poco las necesidades de todo tipo, del asegurado, del consumidor, que los venden los mediadores, es decir, los profesionales especializados.

«La Administración Tributaria ha determinado una legislación fiscal, coyuntural, muchos más restrictiva cada vez»

LAS entidades financieras y las compañías de seguros compiten en el mercado por la captación del ahorro. ¿No da más facilidades el Gobierno a los primeros que a las aseguradoras?

—El apoyo del Gobierno sería fiscal. La verdad es que cada vez que se dicta una disposición se pierden ventajas fiscales, eso es así y lo estamos diciendo siempre. A raíz de las Primas Unicas, que en principio eran unas operaciones que estaban autorizadas, han dejado un ambiente de recelo en la propia Administración, y mucho más en la Administración Tributaria, que ha determinado que pasando por la prohibición de algunas operaciones ha llegado a una legislación fiscal, coyuntural, mucho más restrictiva cada vez.

Se van perdiendo las deducciones de las primas de los seguros en algunas modalidades, y ahora tenemos una distinción entre seguros que tienen una imposición por Rendimiento de Capital Mobiliario y los que tienen un tratamiento de Incremento al Patrimonio, lo cual no deja de ser un poco artificial y es producto de ese recelo. Entonces si comparas nuestra fiscalidad con otros países europeos, te das cuenta que es de las más complicadas y no es de las más ventajosas. Los países desarrollados tiene, más ventajas e incluso, también, estamos por detrás de alguno de los menos desarrollados.

—¿Cuál es el nivel de desgravación media en Europa para



■ La administradora única de CASER AHORRAVIDA con los entrevistadores de Actuarios.

los titulares de Seguros de Vida?

—No es posible decirlo así, la legislación fiscal es muy poco homogénea. En algunos temas, como puede ser el IVA, todos los países coinciden en que está exento el Seguro como conjunto de operaciones. Pero si empiezas a ver, unos tienen deducciones y otros no. El Reino Unido es un ejemplo de país con un tratamiento fiscal bueno, nosotros no estamos a ese nivel, pero no es posible compararlo con detalle. Un producto generador de ahorro como es el Seguro de Vida debería tener un apoyo fiscal mayor, si bien es cierto que Bruselas está

pensando siempre en un tratamiento similar entre los productos financieros y aquellos seguros que presenten gran parecido.

—Hablando de los planes de pensiones, si no como sustitutivo de las prestaciones de la Seguridad Social, sí como complemento. ¿No debieran poder rescatarse anticipadamente?

—Ese sí es un tema tremendo. La famosa liquidez de los planes de pensiones si le daría un mayor atractivo, pero por otro lado es difícil regular liquidez cuando se está pensando para un complemento de la Seguridad Social no discriminatorio con una serie de requisitos. Si se pudiera conse-

guir una cierta y regulada liquidez sería muy importante, pero por otro lado está el Seguro de Pensiones, que tiene menos ventajas fiscales pero no tiene esas limitaciones que tienen los planes por lo tanto, yo creo que hay donde elegir.

—**Si no fuera administradora única de CASER «AHORROVIDA», ¿invertiría sus ahorros en los Seguros de Vida y Planes de Pensiones o en una cuenta de alta rentabilidad?**

—Son dos cosas diferentes, dos productos que tienen una finalidad completamente distinta. Yo si tuviera que ahorrar sin una finalidad de previsión, depositaría en un banco mis ahorros con la mayor rentabilidad. Pero si lo que se trata es de una previsión, tanto de riesgo como de ahorro, desde luego iría a los Planes de Pensiones o a los Seguros de Vida.

Tienen una finalidad distinta, no son sustitutivos, aunque en algunos puntos confluyan, pero siempre el concepto del riesgo biométrico o financiero está latente en el Seguro y no en la Banca.

Además, invirtiendo en Seguros de Ahorro tienes otras ventajas aparte de las fiscales, fruto de la reducción que comportan los cálculos actuariales de las primas correspondientes al riesgo biométrico, que en una entidad financiera no se tienen en cuenta.

—**¿Cómo le va a afectar al ramo de Vida la Ley de Reordenación del Seguro que actualmente se debate en el Parlamento?**


—Le afecta en el tema de los capitales, aunque yo entiendo que en ese punto concreto no es tan grave, porque la mayoría de las compañías de Seguros de Vida tenían ya hecho el desembolso de los 1.500 millones, aunque se podrían haber buscado otras formas de conseguir mayor solvencia. A través de las fórmulas del rease-

guro y del coaseguro, y luego el margen de solvencia en función de los recursos propios, es lo que determina las garantías de una compañía, no el capital, que es una magnitud estática y que además se puede perder con más facilidad de lo que quisiéramos. Lo importante son los recursos propios no comprometidos, por ahí van las directrices comunitarias.

—**¿Qué objetivos de crecimiento tiene CASER AHORROVIDA?**

—Esta compañía tiene una vida de tres años, es muy reciente, y como es cien por cien de CASER MATRIZ es propiedad casi al cien por cien de las Cajas de Ahorro, esto significa que nuestros accionistas son, además de canales de distribución de bastantes productos masivos, clientes en el asesoramiento de sus empleados; entonces nuestro crecimiento es espectacular.

Luego tenemos otro tipo de negocio, como es el aseguramiento de jubilaciones de entidades industriales o metalúrgicas, y también una parte muy importante de planes de empleo asegurados. Es decir, que de 200 millones el primer año, hemos pasado a cerrar con casi 27.000. Pero, para nosotros, ahora lo más importante en estos momentos es la estabilidad y calidad en el servicio, más que la cuota de mercado.



«A finales del 94, a lo mejor, empezamos a ver las cosas un poco más claras»

COMO ha detectado el sector asegurador la recesión económica?

—Yo creo que todavía no la hemos notado, me temo que lo vamos a empezar a notar, aunque

nosotros quizá algo menos porque la mayoría de nuestros asegurados son particulares, seguros masivos, que es más difícil que una persona deje de pagarte un seguro de estos temporales o ligado a un préstamo. La recesión, no obstante, la vamos a notar todos, pero yo creo que un poquito más tarde. El año 93 no lo vamos a pasar nada bien, y el 94 me imagino que tampoco. Pero, a finales del 94, a lo mejor empezamos a ver las cosas un poco más claras.

También hemos de tener en cuenta lo influenciada que está la economía por el grupo político. En tanto no haya elecciones no se van a tomar medidas. Y luego, un Gobierno que puede ser de coalición, nos preguntamos si será capaz de tomar medidas económicas enérgicas.

—**Para finalizar la entrevista le preguntamos sobre la nueva etapa del Instituto de Actuarios y qué piensa sobre la constitución de los Colegios Autonómicos.**

—Tristemente estoy demasiado apartada de los problemas del Instituto. Me parece que para algunas cosas ha evolucionado muy bien, de verdad.

Sobre los Colegios Autonómicos, pienso que ya son un hecho. En un principio me daba un poco de pena esa disgregación, porque somos un colectivo muy corto. Eso suponía que si teníamos una relativa fuerza, difuminarla con esa creación de Colegios era una pérdida. Pero por otro lado las Autonomías son un hecho, nadie puede impedir que se asocie en sus ámbitos. Pienso también, que los Colegios de Madrid y de Barcelona son los que, sin duda, van a tener un peso mayor, ya que somos muy pocos profesionales y casi todos concentrados en las zonas donde están las centrales de las compañías aseguradoras. ■