

DESGRABACIÓN

MAURICIO ZANATTA

Buen día a todos. Un placer estar acá, gracias Gabriela por la invitación, muchas gracias por hacerme formar parte de esta exposición tan importante para el mercado.

Ayer llegué de viaje, igual no acostumbro a preparar mucho las presentaciones, pero estaba viendo cómo empezar a hablar.

Las cosas de la vida, ayer estaba pensando y digo 7 de agosto, hace 27 años que empecé a trabajar en seguros, lo que me llevó a pensar es que hace 27 años tengo póliza de seguro de vida y una de retiro.

No debe haber muchas personas que a los 23 años tengan una póliza de seguro de vida y una de retiro y la tuve específicamente, voy a ser muy sincero, porque la compañía en la que trabajé nos lo daba como un beneficio.

Desde ese momento es como que eso me permitió empezar a involucrarme en el mercado de seguros de vida y de retiro y a poder vivirlo quizás de una manera de una manera particular.

Cuando hablamos de seguro de vida y seguro de retiro son muchas las cosas que tenemos que tener en cuenta, pero hay una que es fundamental: hablamos muchas veces de protección y cuando hablamos de protección la definición taxativa tendría que ver con ¿cómo hago para cuidar algo que quiero?

Y cuando hablamos de algo que quiero, tenemos que dividirlo en 2: algo que quiero para mí o algo que quiero para los demás.

Doy la charla inicial cuando ingresan nuevos planes o nuevas personas a nuestra compañía todos los meses, y siempre digo lo mismo, siento que somos

una de las consecuencias del por qué los seguros de vida y los seguros de retiro están como están.

Esto tiene que ver con algunas cuestiones específicas del mercado y de las compañías pero también tiene que ver con alguna condición de cómo siento muchas veces que somos los argentinos, y que creo que somos mucho más solidarios para afuera de lo que somos para adentro y que somos bastante egoístas también; nos cuesta muchas veces pensar más allá de nosotros.

Y sí, a pesar que uno habla y dice como puede ser egoísta con su familia pero hay una mezcla de egoísmo y de optimismo que hace que las cosas no me van a pasar, que hace que voy a tener una carrera tan exitosa, que no voy a necesitar nada adicional si el día de mañana me quiero jubilar o tengo que jubilarme, y muchas veces nos encontramos con que no es que las cosas pasan, las cosas nos pasan. Que hay una gran diferencia entre que pasen y nos pasen y la gran diferencia es lo que hacemos en el medio.

Siento que muchas veces no hacemos nada, diría mi profesor de lógica para que no se enoje, porque no hacemos nada, es negación de negación entonces, es una afirmación. Entonces cuando hablamos de seguro de vida y seguro de retiro el foco que tenemos que poner tiene que ver con el futuro.

Partiendo de la base que hay una gran diferencia entre el seguro de vida y el seguro de retiro. En el seguro de vida el futuro puede ser dentro de 31, 29 segundos o 60 años, porque no sé cuándo me voy a morir.

El seguro de retiro tiene que ver más con una opción y una planificación a futuro, relacionada con que estilo de vida quiero, que desafíos tengo para adelante, si quiero hacer un viaje, comprarme una casa o un departamento, si quiero dejarle algo a mis hijos, si quiero disfrutar, como sea. Me da más tiempo para planificar y mayor libertad.

Mientras que el seguro de vida lo que genera es ¿qué es lo que va a pasar con nuestros seres queridos si a nosotros nos pasa algo? Y cuando digo nosotros digo quien es el sostén de familia porque en definitiva quien se hace cargo de la situación económica tiene que ver con quien es el sostén de familia y en eso tiene que ver mucho el hecho de asumir que algo nos puede pasar.

Seguramente muchas cosas del mercado las conocen, de los números del mercado pueden decir algo o no, son absolutos, otros son relativos, entonces creo que no vale la pena en esta charla entrar en profundidad en eso.

Acá se van a encontrar con 4 cuadros que son a criterio mío muy gráficos, que tienen que ver con, otra vez, no importa los números, veamos las dimensiones.

Cuando hablamos de seguros de vida muchas veces hablamos de conciencia aseguradora y estas son las discusiones eternas que tenemos en la Asociación, donde la conciencia aseguradora no podemos pedir que parta de terceros sino que tiene que partir de nosotros compañías de seguros.

Somos los primeros responsables de generar conciencia en que cada una de las personas a las que podamos llegar, de la necesidad y el porqué del seguro de vida.

Cuando vemos ese gráfico. La segunda columna es vida individual y la tercera empezando de derecha hacia izquierda, es retiro individual. Eso tiene que ver con conciencia aseguradora o la falta de conciencia aseguradora que en definitiva es nuestra responsabilidad.

Porque no puedo asumir que un seguro es saldo deudor, no lo puedo llamar conciencia aseguradora. Un seguro de saldo deudor es, voy pido un préstamo y me lo cobran; voy a sacar un crédito hipotecario o prendario y me lo cobran. Eso no es conciencia aseguradora.

La tercer columna que es la más alta de todas tiene que ver con vida colectivo, ahí lo que nos encontramos es un empleador que le da un beneficio a sus empleados, que es el seguro de vida.

Nosotros como compañía lo que estamos haciendo es compitiendo año tras año por aquellas compañías que ya le otorgan seguro a sus empleados. Otra vez, que estamos haciendo con conciencia aseguradora.

Creo que una gran responsabilidad de que pase lo que pasa, que se traslada en el cuadro que está arriba a la derecha.

Cuál es la penetración del mercado de vida y retiro en Argentina y en el resto de algunos países desarrollados, olvidémonos de Francia, de Italia, de Estados Unidos.

Si tomamos el promedio de Latinoamérica tomemos Brasil, Chile, Perú, Colombia, digamos que un número del 2.5 de PBI sería algo razonable donde podríamos sentirnos que estamos en la media de lo que es el mercado, que somos como los demás.

Llegar a ese número implica multiplicar lo que hoy tenemos por 4, entonces multiplicar eso por 4, nos lleva otra vez a ¿cómo cambiaría drásticamente el cuadro que tenemos abajo a la izquierda?

Son las inversiones de las compañías de seguros, otra vez en función al Producto Bruto Interno de nuestro país y otra vez vemos la gran disparidad que hay, estos son todos países de América Latina. No estamos hablando de Estados Unidos, Japón, China, Corea, Francia, Alemania, estamos hablamos de América Latina.

Lejos estamos y esto es compañías de seguro, no creamos que porque aparece Chile estamos hablando de fondos de pensión, no. Los fondos de pensión son aparte, esto es compañías de seguros nada más.

Llegando únicamente al nivel de los países que están un poquito mejor que nosotros llamémosle Perú, Uruguay que no sería demasiado ambicioso; deberíamos estar mucho más por encima de ellos, duplicaríamos la cantidad de inversiones que tendríamos como compañías de seguro.

Imagínense el hecho de volcar todos esos millones de dólares o de pesos al mercado para inversiones productivas, para financiamiento de nuevos proyectos, para obras de infraestructura.

Sin ninguna duda que lograríamos que el mercado de seguros tenga la relevancia que tiene en muchos de los países del mundo donde se habla del mercado de seguros de vida como potenciador y generador de un crecimiento importante del PBI.

Para que se den una idea los últimos 10 años, por tomar 3 países: Chile, Brasil, Uruguay, las inversiones de compañías de seguros en nivel de infraestructura contribuyeron casi a entre 0.5 y 1 punto del crecimiento del PBI por año.

Otra vez, inversiones únicamente de compañías de seguro. Entonces creo que tenemos una gran responsabilidad en cómo hacemos para lograr eso.

Y voy a pasar al último cuadro que genera expectativas, descontento, genera un montón de cosas, que tiene que ver con cuál es el importe de deducciones impositivas que se pueden llevar en algunos de los países.

En Argentina ya sabemos 996 pesos por seguro de vida, obviamente no es un monto que sea acorde al mercado y que está fijo hace muchos años, lo mismo pasa con los seguros de retiro, contrariamente a lo que ha pasado en otros países.

En vez de ejemplos claros de deducciones impositivas o diferimiento impositivo lo que genera es un crecimiento importante del mercado de seguros de vida y retiro.

Ahora, pensar que alguien únicamente porque haya deducciones impositivas va a contratar un seguro es creer que yo mido 1.90, eso sólo no alcanza.

Hay muchas deducciones que hoy existen en la ley con valores razonables o que podrían ser atractivos y sin embargo no voy a sacar un crédito todos los años porque tengo una deducción impositiva. Eso solo no alcanza.

Lo que alcanza es entender la necesidad. Contrato un crédito hipotecario porque tengo la necesidad de ir en busca de mi vivienda, tengo la posibilidad de pagarlo y encima tengo un beneficio impositivo. Lo mismo tenemos que lograr con el mercado de seguro de vida y retiro.

Tenemos que lograr que la gente entienda la necesidad y esperemos también lograr que los pagos que se hagan para cubrir esas necesidades, en parte tengan un beneficio impositivo.

Porque en definitiva cuando hablamos de beneficio impositivo lo que tiene que ver es, lo primero que uno piensa es que se deja de recaudar.

Nuestra gran apuesta es que eso nos ayude y contribuya a que podamos generar una mayor penetración en el mercado de seguros de vida y retiro de manera tal que el impacto positivo que tenga, ya sea por generación de puestos trabajo, financiación de obras de infraestructura, nuevos proyectos de inversión, mayores impuestos a las ganancias que paguemos como compañías, etcétera, todo eso va a compensar si somos virtuosos en poder hacerlo todo aquello que pueda perderse en función a las deducciones impositivas que se incorporen.

Me parece importante entender y por eso muchas veces, no sé si lo habrán escuchado, hay una frase que es real y es que si todo hombre o mujer supiesen lo que todo viudo o viuda pasan, el seguro de vida no haría falta venderlo, estarían todos desesperados por comprarlo.

El momento en que muchas veces nos pasan las cosas es tarde, entonces es importante ponernos a pensar cual es el momento que tenemos para tomar las decisiones.

Entré en Prudential el 22 de noviembre del 2001 o sea, el día que todos iban a poner la tarjeta al Banelco y les decía no, sacá, ese día entré, entonces está claro que viví la crisis del '89 trabajando y después la crisis del tequila y un montón de cosas.

Está claro que cuando uno se plantea, otra vez, por un lado conciencia aseguradora, por otro lado tenemos deducciones impositivas y por otro lado hay un tema de confianza.

Muchos podrán decir confío plenamente en ustedes como compañía, acá está María Inés que tiene años acá y va a decir confío 100%, pero ¿viste lo que es el país? Uno tiene que optar a veces entre las opciones.

Vos no confiás en esto o tenés dudas, pasamos la devaluación, pasamos el corralito, pasamos el corralón, pasamos la hiperinflación el tema de la pesificación, todo, sí bárbaro, ante eso te morís ¿qué pasa con tu familia? ¿Qué te deja más tranquilo? ¿hacer algo o no hacer nada?

Y cuando digo no hacer nada es no contratar, que es hacer algo también, es tomar una decisión.

Tengan en cuenta que independientemente de lo que pase en el medio, encima estamos hablando de un producto que en definitiva el día que tenga que efectivizarse, nosotros no vamos a estar para verificar si lo que me dijeron es verdad o no, si me cumplieron o no. Entonces, lo hace doblemente difícil.

Ahora bien, el hecho de plantear que haya dudas, incertidumbres, cuestiones económicas, etcétera, hay una sola certeza que tenemos frente a eso y es que puedo contratar el seguro de vida por el monto que sea.

No tengo la certeza que el día que me muera a mis beneficiarios le paguen ese monto; le podrán pagar menos, exageradamente menos, otra vez y me refiero a esto por impactos económicos, no estoy hablando de otras cuestiones. Lo que único que está claro es que siempre ese valor va a ser mayor que 0.

Lo que implica que cada uno de los beneficiarios de un seguro de vida, ante la pérdida de un ser querido van a cobrar algo, por lo tanto van a estar mejor que si no tuviesen seguro de vida; cada uno elige el riesgo que quiere correr.

Conozco mucha gente que desconfía, que viste lo que es esto, lo que pasó, conozco muchísima y no conozco una sola que me haya dicho: ¿sabés que si me muero? que me importan mis hijos, que hagan lo que sea, es un problema de ellos no mío.

Lo mismo pasa con nuestro futuro, confiamos que vamos a tener la carrera que queremos y eso nos va a permitir generar a cada uno los ahorros que necesitamos para el momento de jubilarnos, tener la vida que queremos. Es mentira.

No porque no se pueda hacer, esa es una de las opciones, no seguir el camino que uno esperaba y en función a eso no tener la posibilidad de generar los ahorros que uno esperaba. Aun así, es muy poca la gente que tiene la cultura de tener la plata y no gastarla.

Otra vez, no hago ninguna evaluación de eso, no digo ni que esté bien ni que esté mal, digo que es muy difícil.

Porque también a cualquiera se nos puede cruzar ¿para que sigo ahorrando, por ahí mañana me pisa un colectivo, me muero y qué hago con eso? Porque

eso es para mí, para disfrutarlo en etapa de retiro. Entonces es muy difícil hacerlo.

Obviamente que no cabe duda que contamos con elementos que lo que generan es brindar protección, cuidar aquellas cosas que nosotros más queremos.

Voy a terminar con un ejemplo pavote. Porque siempre hablamos que uno asegura el auto, que uno asegura la casa, lo último que asegura, si es que lo asegura, es la vida.

Si cada uno de ustedes tuviese una máquina donde va el primer día hábil de cada mes, pone una fichita y le da su sueldo de todo el mes. ¿La aseguraría o no la aseguraría? Esa maquinita somos nosotros, somos cada una de las personas que trabaja, que a fin de mes cobramos un sueldo, que cuando hacemos un trabajo si somos independientes cobramos y en función a eso vivimos.

Acá de lo que se trata es de no echar culpas a terceros, uno es responsable únicamente de sus actos y en el tema de contratación de seguro de vida y retiro hay un acto que es fundamental.

¿Qué es lo que puedo hacer independientemente de lo que hagan los demás? Y cuando digo los demás digo, son factores externos. ¿qué es lo que puedo hacer yo? Tomaba una decisión, la decisión es quedarme tranquilo de que si me pasa algo mi familia va a poder seguir adelante.

Quedarme tranquilo que el día que me retire voy a tener los fondos o decir que sea lo que Dios quiera, no me importa si mañana me muero, no me importa mi familia, el día que me retire ya veré, hay que ver si llego.

Cada uno puede tomar esas decisiones, así que los invito a todos a que reflexionemos un poco acerca de esto acerca de cuál es el propósito del seguro de vida y el seguro de retiro y que seamos nosotros desde la Asociación primero, como compañía de seguro individuales después, cada uno de nosotros lo tenemos que hacer también.

Quienes llevemos este mensaje de la importancia que tiene el seguro de vida y de retiro para cada una de las personas que lo tienen, independientemente que

después eso genere mayores posibilidades en el mercado de capitales, genere mayores posibilidades de generación de actividades de infraestructura, independientemente de eso, pensemos en el bien que nos hacemos cada uno de nosotros al tomar esa decisión.

Voy a cortar acá y estoy, alguno si tiene alguna pregunta en particular, si quieren con gusto se las contestaré, si sé la respuesta.