



Xavier Bergé. *Responsable de la Correduría y Desarrollo del negocio de Pensiones de GVC Gaesco*

El sector asegurador siempre ha sido un **gran canalizador del ahorro e inversión de las familias españolas**, jugando un papel muy importante a la hora de fomentar el ahorro y ayudando a acumular un capital que compensara el desfase entre el último salario y la pensión de la Seguridad Social.

Durante un largo período de tiempo se vendieron pólizas de jubilación que garantizaban a vencimiento (normalmente al cumplir los 65 años) un capital con un tipo de interés muy atractivo. Gracias a esos mediadores que gestionaron esas pólizas, muchos ciudadanos cuentan ahora con un capital imprescindible para gestionar su jubilación. Pero **a medida que los tipos de interés han ido disminuyendo, los planes de jubilación han desaparecido progresivamente del mercado**, pues el capital a percibir a vencimiento era prácticamente el mismo que el de las primas aportadas.

Aunque la necesidad de los clientes de ahorrar a medio largo plazo persiste actualmente, e incluso me atrevería a decir que **con una esperanza de vida entorno a los 81 años esa**

necesidad se hace imprescindible.

En este contexto, los Unit Linked pueden hacer las funciones de canalizador del ahorro a medio largo plazo

Renace así este producto, un seguro de vida ahorro que invierte las primas aportadas por el cliente en Fondos de Inversión. De este modo, entramos en una nueva dimensión que yo llamaría “**la tercera dimensión**”. Compañías, mediadores y clientes conviven en un nuevo entorno donde la palabra riesgo es la gran invitada.

Los Unit Linked son un seguro de vida donde el tomador asume el riesgo de la inversión y el mediador deja de vender para asesorar. Asimismo, la compañía de seguros necesita formar a sus agentes y alimentar a las pólizas de los mejores Fondos de Inversión en función de cada perfil de riesgo. En este punto me gustaría destacar que la alineación de estas tres dimensiones será la que conllevará el éxito de la gestión de los clientes.

Por este motivo, nos encontramos con una versión muy mejorada de la comercialización de los Unit Linked, donde la mediación ha sido capaz de dar un paso adelante para ganarse la confianza de los clientes y aportar un gran valor añadido en la gestión de las pólizas de ahorro. Las compañías han aprendido a seleccionar dentro de las carteras de los Unit Linked un número suficiente de **Fondos de Inversión que aporte calidad de gestión y rentabilidad**, diseñando productos con un componente de gasto reducido que equipara el ahorro a la inversión directa en Fondos de Inversión.

La mediación ha dejado de vender y olvidarse hasta vencimiento de sus productos y ha pasado a asesorar y hacer un seguimiento de la evolución de las pólizas, aumentando de esta forma la calidad del servicio ofrecido al cliente

Este es un aspecto resaltable, pues la mediación tenía que salir de su zona de confort para asumir mayor protagonismo en el mercado. El cliente ha aprendido a vivir con el riesgo y con cierta incertidumbre que le puede aportar mayores beneficios en el futuro.

Además de todo lo mencionado, me gustaría señalar el papel protagonista que deben jugar las Gestoras de Fondos de Inversión que participan con sus productos en los Unit Linked. Se

trata de un papel similar a las redes de distribución, que supone un compromiso con las compañías para el desarrollo del negocio al mismo tiempo que gestionan sus fondos con el único objetivo de **equilibrar el binomio rentabilidad riesgo para el cliente**.

Atendiendo al perfil del cliente asegurador destacaría una categoría de Fondos de Inversión que encaja a la perfección con su tolerancia al riesgo: los **Fondos de Retorno Absoluto**, cuyo objetivo principal es la **protección del capital especialmente en entornos muy negativos de mercado con el objetivo de conseguir la máxima rentabilidad**.

Tal y como está evolucionando el mercado y la mediación, estoy convencido de que esta vez los Unit Linked han vuelto con fuerza para quedarse por un largo período de tiempo.

Síguenos: