

CNP Partners es la filial española del grupo CNP Assurances, líder en seguros de personas en Francia y cuarta aseguradora de vida en Europa, con más de 160 años de experiencia en el sector asegurador y presente en 17 países. Su aterrizaje en España ha sido por todo lo alto. Han adquirido un edificio junto al Congreso de los Dipu-

tados en Madrid, desde donde intentarán ampliar su negocio basado en los seguros de vida y fondos de pensiones. Su director general adjunto, Santiago Domínguez, pronostica un auge del sector y habla de la necesidad de complementar el sistema público de pensiones con el ahorro individual y las aportaciones empresariales.

oportunidad financiera e inmobiliaria en un contexto de mercado inmobiliario favorable.

— **¿Qué recomendaría a alguien que está pensando contratar un fondo de pensiones o un seguro de vida?**

— Uno de los handicaps de los planes de pensiones es su rentabilidad. 2016 no fue el mejor año para la renta fija y 2017 no apunta mejor. El retorno promedio del 1,27% es inferior a la inflación, al igual que los fondos mixtos, con una media del 1,7%. Y no digamos de los planes de pensiones garantizados. En este sentido, los mixtos agresivos son los más atractivos, pero también los más arriesgados.

— **Los datos apuntan a que los españoles cada vez se inclinan más por contratar fondos de pensiones privados.**

— Así es. El último informe OCDE Pensions Outlook 2016 indica que en el caso de España, los fondos de pensiones privados han pasado de representar el 7,5% del PIB en el año 2000 al 14,3% cinco años después. Sin embargo y pese a que el patrimonio en planes de pensiones privados es considerable, si nos fijamos en el patrimonio a nivel individual, la cuantía es muy reducida, ya que apenas supera los 10.000 euros.

Pensamos que para potenciar la contratación de planes de pensiones es muy importante que la Seguridad Social envíe a los ciudadanos el informe con cuál será su pensión en el momento de la jubilación, la llamada "Carta Naranja".

— **¿Comparte la idea de que el sistema actual de pensiones público no es sostenible?**

— El sistema público de pensiones es la base del sistema de bienestar social en España. El Fondo de Reserva está cumpliendo su función, pero el envejecimiento de la población debe ser contrarrestado con el aumento de los recursos de la Seguridad Social. De ese modo evitaremos tener que recurrir al Fondo de Reserva como el pasado mes de diciembre, en el que se sacaron 9.500 millones de euros. Sin embargo, existe una gran dificultad para que este incremento no sea en detrimento de la competitividad salarial y el potencial de crecimiento de la economía.

La sostenibilidad del sistema público español, o primer pilar, es esencial, pero la respuesta a la disyuntiva actual podría sustentarse en el segundo y el tercer pilar, es decir, con las aportaciones empresariales a planes de pensiones y el ahorro individual.

— **Finalmente, hablemos de los planes de la compañía para los próximos meses o años en España.**

— Queremos continuar con el desarrollo y consolidación del modelo multicanal-multipaís. En el ámbito multipaís, trabajaremos en el crecimiento del negocio en Italia. Por otra parte, analizaremos y desarrollaremos al máximo las oportunidades de distribuir nuestros productos y servicios a través de nuestros canales actuales, sin renunciar a la posibilidad de crear nuevas vías complementarias que aporten valor.

Nuestros esfuerzos estarán centrados también en el desarrollo de soluciones adaptadas a las necesidades de nuestros partners y clientes, con nuevas soluciones de ahorro que permitan tener rentabilidades atractivas, sin dejar de lado la protección de las familias y la planificación de la jubilación.

Y por último, continuaremos trabajando en otro de nuestros pilares: la formación de nuestros empleados y distribuidores. Durante el año 2016 apostamos por la formación con la creación de nuestra universidad corporativa "Campus CNP Partners", una inversión de la que estamos firmemente convencidos.

**Santiago Domínguez, director general adjunto de CNP Partners**

## “Esperamos crecer a dos dígitos en España e Italia”

■ Esmeralda Gayán

— **¿A qué se dedica CNP Partners y cómo aterriza en España?**

— El grupo CNP Assurances entró por primera vez en España en 2004 a través de sus propias sucursales, y con la adquisición de Skandia Vida en 2006 CNP Partners se convirtió en la primera gestora inscrita en el registro de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

Somos especialistas en seguros de vida y pensiones, con una oferta estructurada en tres ejes: riesgo, ahorro-inversión y ahorro-previsión. Nos dirigimos tanto al cliente final, y también ejercemos de mediadores para agencias de valores, S.G.I.I. y entidades de banca privada

— **Tras más de 10 años en España y ahora, además, tutelando el negocio en Italia y Portugal, ¿cuáles son sus expectativas?**

— La sede de la compañía está en España, pero las posibilidades del mercado italiano y del portugués nos llevaron a extender nuestra oferta en el año 2012, operando en ambos países con LPS. En el caso de Italia, el tamaño de su mercado en vida, que cuadruplica el español, añadido a la penetración de los seguros de vida del tipo Unit Linked, core en nuestra estrategia, han hecho que desde el año 2014 contemos con establecimiento permanente a través de una sucursal.

La evolución está siendo muy positiva, especialmente en Italia, donde confiamos en afianzar y desarrollar nuestro negocio a través de nuevos acuerdos, además de los actuales. Además, para el 2017 nuestras expectativas pasan por continuar creciendo en cifras de dos dígitos en España e Italia, con el foco puesto en aquellos productos que consideramos core en nuestra estrategia: vida riesgo y Unit Linked.

— **¿Cuál es la situación actual y las perspectivas del mercado de los planes de pensiones en España?**

— Según los datos de Inverco, a cierre de 2016 el ahorro en planes de pensiones había aumentado un 2,2% en relación al ejercicio anterior, superando por quinto año consecutivo el histórico de patrimonio. Además, las perspectivas para este ejercicio apuntan a un crecimiento similar. La creciente preocupación de los ciudadanos por la sostenibilidad del sistema de pensiones público a largo plazo nos hace pensar que existe una interesante oportunidad en el mercado de previsión en España, para quienes propongan al ciudadano fórmulas de ahorro para complementar su jubilación. Pero es necesario tener en cuenta que el entorno de tipos bajos podría llevar a una mayor concentración del mercado.

— **¿Se pueden comparar los sectores de seguros de vida y de pensiones en Francia y España?**

— Existen grandes diferencias entre ambos mercados, comenzando por el propio tamaño de los mismos. El



AL TIMÓN

**Santiago Domínguez Vacas** es director general adjunto de CNP Partners desde noviembre de 2012. Es asesor financiero por la Universidad Autónoma de Madrid y posee certificado internacional en Gestión de Patrimonios por el

Chartered Institute for Securities Investment de Londres. Inició su carrera profesional como jefe del Departamento de Impagados de Corporación Financiera Hispamer y posteriormente ocupó diferentes cargos ejecutivos en

el Grupo La Mondiale hasta 2001. En esa fecha fue nombrado director general comercial de Pelayo Mondiale Vida, Seguros y Reaseguros, cargo que ocupó hasta su fichaje por CNP Partners. Ha escrito varios libros y publicaciones.

“Existe una oportunidad muy interesante en España para quienes propongan al ciudadano fórmulas de ahorro para complementar su jubilación”

mercado español tiene una dimensión de 284.539 millones de euros entre vida y planes de pensiones, mientras que el ahorro gestionado

en Francia supone cinco veces esa cifra. Según los últimos datos de Inverco, en ambos casos los fondos de pensiones y seguros concentran una parte del ahorro de las familias, pero mientras que en el país gallo la suma de ambos activos representa el 27,4% del ahorro de las familias, en España apenas llega al 16%.

La fiscalidad aplicable en ambos países también difiere, debido a que los seguros de vida en Francia cuentan con ventajas fiscales de las que carecemos en España.

— **El mercado de los seguros de vida y pensiones está íntimamente ligado al sector bancario, ¿es también su caso?**

— Nuestros orígenes marcan nuestra relación con el sector bancario. Provenimos de la compra de Skandia Vida, compañía especializada en el negocio de bancaseguros, por

“El actual entorno de tipos bajos podría llevar a una mayor concentración del mercado asegurador”

“El sistema público debe complementarse con las aportaciones empresariales a planes de pensiones y con el ahorro individual”

“Los seguros de vida en Francia, un mercado mucho más maduro, cuentan con ventajas fiscales de las que carecemos en España”

lo que seguimos conservando esa base. Actualmente nuestro modelo de desarrollo de negocio se basa en un modelo multicanal-multipaís con tres grandes unidades operacionales: mediación, grandes distribuidores y financiero. En lo que al canal financiero se refiere, nuestro objetivo es convertirnos en el socio de referencia de entidades financieras especializadas en clientes de banca personal y banca privada.

— **¿Cree que realmente Europa funciona como un mercado único en el sector de los seguros?**

— Los sistemas de pensiones de los distintos países de la Unión Europea no son idénticos entre sí, pero parece que las reformas que se han llevado a cabo tienen un mismo objetivo: que sean financieramente sostenibles en el tiempo, aunque no siempre con el mismo método.

En el caso concreto de Francia, el mercado de seguros de vida es muy amplio y maduro, y cuenta con representación de grandes mutuas y aseguradoras internacionales, como pueden ser CNP Assurances o Axa, lo que puede dificultar la entrada de otros grupos de menor dimensión.

— **La compañía ha comprado un edificio emblemático junto al Congreso de los Diputados. ¿Qué fin tiene esta operación?**

— La operación responde a tres criterios fundamentales: contar con una ubicación en un emplazamiento emblemático para dar visibilidad y notoriedad a la marca, disponer de un espacio agradable para el trabajo y, por supuesto, aprovechar una